

# VERSENY ÉS SZABÁLYOZÁS

• 2018 •

## VERSENY ÉS SZABÁLYOZÁS

• *Az évkönyv szerkesztőbizottsága* •

Valentiny Pál (elnök), MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet

Kiss Ferenc László (tiszteletbeli főszerkesztő)

Nagy Csongor István, Szegedi Tudományegyetem

Berezvai Zombor, Budapesti Corvinus Egyetem, PhD hallgató

# VERSENY ÉS SZABÁLYOZÁS

• 2018 •

*Szerkesztette*

VALENTINY PÁL • NAGY CSONGOR ISTVÁN •  
BEREZVAI ZOMBOR

MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet  
Budapest • 2019

A kötet a *Gazdasági Versenyhivatal* támogatásával készült.

Szerkesztette

Valentiny Pál • Nagy Csongor István • Berezvai Zombor

Copyright © MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, Budapest, 2019

ISSN 1789-9702 (Nyomtatott)

ISSN 1789-9710 (Online)

A kiadó címe:

MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet  
1097 Budapest, Tóth Kálmán utca 4.

A kiadvány online formában elérhető az alábbi címen:

<http://www.mtaki.hu/publikacio/publikacio-kategoria/verseny-es-szabalyozas/>

Felelős kiadó: Fazekas Károly

Szerkesztette: Patkós Anna

A kötetet tervezte: Környei Anikó

Nyomta és kötötte: Dürer Nyomda Kft., Gyula

Felelős vezető: Aggod István ügyvezető igazgató



# TARTALOM

---

ELŐSZÓ	7
I. Áttekintés • MŰLT, JELEN, JÖVŐ AZ ÁGAZATI ÉS VERSENYSZABÁLYOZÁSBAN	11
<i>Gönczöl Tünde</i> • A hipszter antitrösztirányzat és kritikusai	13
<i>Nagy Csongor István</i> • Neoprotekcionizmus és világkereskedelem – jogi és gazdasági keretek	44
<i>Maier Norbert</i> • Az adat mint termék a versenyjogban	62
II. Betekintés • VERSENY ÉS SZABÁLYOZÁS A KISKERESKEDELMI PIACOKON	73
<i>Berezvai Zombor</i> • A kiskereskedelmi szabályozás hatása a fogyasztói árakra	75
<i>Kelemen-Erdős Anikó</i> • Listázási döntések a napi fogyasztási cikkek kiskereskedelmében	98
<i>Valentiny Pál</i> • Verseny a hálózatos szolgáltatások kiskereskedelmi piacán	116
III. Körbetekintés • A HÁLÓZATOS SZOLGÁLTATÁSOK PIACA ÉS SZABÁLYOZÁSA	141
<i>Cseres Katalin</i> • Postai fogyasztók az Európai Unióban és a helyi piacokon. Az egyetemes szolgáltatások felhasználójától a digitális postai szolgáltatás felhasználójáig	143
<i>Felsmann Balázs</i> • Az elismert eszközértéken alapuló megtérülés kérdései a magyarországi gázelosztás példáján	184
<i>Takácsné Tóth Borbála</i> – <i>Selei Adrienn</i> – <i>Kotek Péter</i> • Ami a csövön kifér? Az ukrán földgáztranzit jövője és hatásai az európai földgázpiaci versenyre	209
<i>Somogyi Róbert</i> – <i>Bartóki-Gönczy Balázs</i> • A nullás díjszabás szabályozásának jogi és közgazdasági elemzése	235
IV. Kitekintés • SZAKIRODALMI TÁJÉKOZTATÓ	257
Válogatott bibliográfia, 2018 • Összeállította: <i>Bálint Éva</i>	259
ABSTRACTS	281
A SZERZŐKRŐL	285



## ELŐSZÓ

---

A *Verseny és szabályozás 2018* – a sorozat tizenegyedik évkönyve – az „évtizedes” hagyomány alapján, négyes tagolást követ. Az *első részben* a versenyszabályozáshoz köthető általános kérdésekkel foglalkoznak a szerzők. *Gönczöl Tünde* tanulmánya a politikai és szakmai viták középpontjába került versenyjogi jogalkalmazás megújítását mutatja be az Egyesült Államokban. Az uralkodó megközelítés legfőbb kritikussai, az úgynevezett antitröszt hipszterek az amerikai versenyjog eredeti céljaihoz való visszatérést hirdetik, követelik a digitális óriásvállalatok akár szabályozással történő megfékezését. A tanulmány a hipszter antitrösztirányzat követői és kritikussai közötti folyamatosan alakuló vita jelenlegi állását elemzi.

A kötet második tanulmányában *Nagy Csongor István* a neoprotekcionizmus és a világkereskedelem viszonyának jogi és gazdasági kereteit vázolja fel. A világkereskedelemben, a legutóbbi években – elsősorban a Trump-kormányzat kereskedelem-politikája és a Brexit miatt – sokan a globalizáció ellen lázadó neoprotekcionizmus megjelenését látják. Ugyanakkor a gazdasági kapcsolatok intézményi és jogi keretei, valamint a nemzeti gazdaságok nemzetköziesedése miatt a neoprotekcionizmus nagyon jelentős korlátokba ütközik. A WTO joga jelentős mértékben gátolja a tag-államok piacvédelmi lehetőségeit, míg a nemzetközi gazdaság folyamatai megnehezítik, sőt kontraproduktívvá teszik a protekcionista külkereskedelem-politikát. A tanulmány azt mutatja be, hogy milyen jogi, intézményi és gazdasági korlátok között bontakozhat ki a megjelenő neoprotekcionizmus, és hogy e korlátok miatt ez a kereskedelempolitika miért nem képes hosszú távon a belföldi gazdasági érdekek előmozdítására.

*Maier Norbert* tanulmányának középpontjában az adat mint termék áll. A *big data* megjelenése új kihívás elé állítja a versenypolitikát, hiszen az adatok egy sok szempontból speciális terméket képeznek, és ez esetben a releváns piac definiálása és a helyettesíthetőség vizsgálata nem magától értetődő. A szerző ezt a témakört kifejtve mutat be egy lehetséges megközelítést az adatok közötti helyettesíthetőség vizsgálatára.

A kötet *második, tematikus része*, a verseny és a szabályozás kérdéseit a kiskereskedelemben tárgyalja. Az első tanulmány – *Berezvai Zombor* írása – a kiskereskedelmi szabályozás fogyasztói árakra gyakorolt hatását vizsgálja. Nemzetközi elemzésében bemutatja, hogy a szabályozás a vállalatok közötti versenyre hatva gyakorol befolyást a fogyasztói árakra. Ezt követően hazai adatok felhasználásával

két szabályozási elem, a kötelező vasárnapi zárva tartás és a nagy alapterületű üzletek nyitását korlátozó szabályozás (plázastoptörvény) hatásainak elemzését olvashatjuk. Az eredmények azt mutatják, hogy a szabályozás egy éve alatt a kötelező vasárnapi zárva tartásnak nem volt érezhető hatása a fogyasztói árakra. Ezzel szemben a modern üzletformák és a nemzetközi üzletláncok terjeszkedése szignifikánsan csökkentette a fogyasztói árakat.

*Kelemen-Erdős Anikó* tanulmánya a listázási döntéseket vizsgálja a napi fogyasztási cikkek kiskereskedelmében. A kiskereskedelmi verseny stratégiai eszköze a termékválaszték-tervezés. A tanulmány célja a kiskereskedők napi fogyasztási cikk be- és kelistázási döntéseinek háttérében meghúzódó okok és hatások elemzése. Újszerű megközelítést alkalmaz a téma tipologizálása, konceptualizálása, valamint a be- és kelistázási döntések együttes, egymással kölcsönhatásban álló vizsgálata tekintetében. A tanulmány eredményei arra mutatnak, hogy a listázási döntéseket alapvetően meghatározza az ellátási lánc, különösen a gyártó, illetve termelő és a kiskereskedő hatalmi erőviszonya, valamint a bruttó árréshez, profithoz való hozzájárulás mértéke. Egy új termék adaptációja a piaci nyomástól, a vásárlói és fogyasztói igényektől függ, míg a választékcsökkentés mögött még az innovatív észlelt választék kialakítása, valamint költségoptimalizáció is áll.

A tematikus rész harmadik tanulmánya egyes szolgáltatások kiskereskedelmi piacán elemzi a szolgáltatóváltás és verseny alakulását. *Valentiny Pál* bemutatja, hogy a szolgáltatások piacnyitása után az energiaszolgáltatásban kevésbé, az elektronikus kommunikáció és a távközlés területén inkább jellemzővé vált a szolgáltatóváltás. A tanulmány megvizsgálja, hogy a szolgáltatóváltás gyakorisága mennyiben függ a piacnyitás óta eltelt időtől, a piacokon feltárt versenykorlátozásoktól. Bemutatja a kínálat és a kereslet oldaláról jelentkező problémákat, a fogyasztói magatartás változását, és elemzi a szabályozói beavatkozások szükségességét és mértékét.

Az évkönyv *harmadik része* a hálózatos szolgáltatások piacával és szabályozásával foglalkozik. *Cseres Katalin* a postai fogyasztók helyzetét elemzi az Európai Unióban és a helyi piacokon. A postai szolgáltatás felhasználóinak védelme erősen összefonódott az egyetemes szolgáltatás fogalmával, így az egyetemes szolgáltatás és a fogyasztóvédelem jogszabályai közötti kapcsolat alapvető területe a postai fogyasztókra vonatkozó uniós jognak, amelyben azonban a két jogszabályhalmaz közötti kapcsolat nem alkot egységes jogterületet. Ez a kapcsolat tovább erodálódott, mert az uniós (és nemzeti) jogi, postai szolgáltatásokra vonatkozó keretszabályok nem követték a postai piac erősödő digitalizációját, valamint a növekvő elektronikus kommunikáció okozta technológiai és gazdasági változásokat. A tanulmány célja annak a kutatási kérdésnek a megválaszolása, hogy az uniós jog miként segíti elő a különböző (sérülékeny és aktív) fogyasztók érvényesülését a digitális postai piacon. A tanulmány két helyi piac, a holland és a magyar postai szolgáltatások piacának rövid bemutatását is tartalmazza, ahol az elmúlt években nagyon különböző fejlődés ment végbe.

*Felsmann Balázs* tanulmánya abból indul ki, hogy az eszközigenyes hálózatos szolgáltatások árszabályozása kapcsán időről időre felmerül a kiszámítható, mind a befektetők, mind a szolgáltatások felhasználói szempontjait figyelembe vevő szabályozási keret kialakításának igénye. Az elemzés a befektetések megtérülés alapjául szolgáló eszközérték meghatározásának elméleti és gyakorlati kérdéseit tekinti át az energiaiparban. Bemutatja a legfontosabb elméleti modelleket, a magyarországi szabályozási gyakorlat fejlődését, majd a magyarországi gázelosztásra vonatkozó idősoros adatok elemzése segítségével illusztrálja a szabályozási környezet hatását a vállalatok eszközberuházási döntéseire.

*Takácsné Tóth Borbála, Selei Adrienn és Kotek Péter* az ukrán földgáztranzit jövőjét és hatásait vizsgálják az európai földgázpiaci versenyre. A jelenlegi orosz–ukrán gázszállítási szerződés 2019. december 31-én lejár. Az alternatív csővezetékes útvonalak megvalósulása késik, illetve bizonytalan. A szerzők gázpiaci modellel vizsgálták a szállítási útvonalak lehetséges kombinációit és egyes orosz értékesítési stratégiákat. Megmutatták, hogy az ukrán tranzit teljes megszüntetése akkor sem érdeke az orosz szállítónak, ha minden más tervezett infrastruktúraprojektje megvalósul, mert az ukrán útvonal használatával az Európai Unió importjában való részesedése akár 50 százalékra is növekedhet. Ha politikai okok miatt nem használják a jövőben az ukrán útvonalat, jelentős profitról mondanak le.

A kötet utolsó, *Somogyi Róbert és Bartóki-Gönczy Balázs* által készített tanulmánya a nullás díjszabás (*zero rating*) szabályozását jogi és közgazdasági szempontból elemzi. Bemutatja a nullás díjszabás különböző típusait, valamint az Európában kialakult modell társadalmi jóléti hatásai mellett és ellen felhozott érveket. A nullás díjszabás formális matematika modelljei azt mutatják, hogy a nullás díjszabás a különböző piaci viszonyok függvényében növelheti, de akár csökkentheti is a társadalmi jólétet. Ennek fényében, a tanulmány második fele az Európai Unió jelenlegi szabályozását elemzi, amely a különböző nullásdíjszabás-ajánlatok eseti vizsgálatát írja elő. A szerzők véleménye szerint ez a helyes irány, azonban a jelenlegi szabályozás több hiányosságára is felhívják a figyelmet.

Az évkönyv *negyedik része* válogatást tartalmaz a versenypiacokkal és a szabályozással foglalkozó szakirodalom 2018-ban publikált terméséből. A *Bálint Éva* gyűjtésében készült bibliográfiában az ágazati és versenyszabályozás általános témakörein kívül kiemelten szerepelnek a kötet tanulmányai által vizsgált kérdésekhez kapcsolódó művek. A hazai szakirodalom esetében szélesebb körben igyekszik bemutatni az újonnan megjelent írásokat, a külföldi irodalomnál, annak bősége miatt, erősen válogatva az angol nyelvű kiadványokat szemlézi.

A kötet készítői köszönettel tartoznak a *Gazdasági Versenyhivatalnak*, támogatása nélkül a kiadvány nem jöhetett volna létre.

*A szerkesztők*



# I. Áttekintés

---

## MÚLT, JELEN, JÖVŐ AZ ÁGAZATI ÉS VERSENYSZABÁLYOZÁSBAN





## A HIPSZTER ANTITRÖSZTIRÁNYZAT ÉS KRITIKUSAI

Az Egyesült Államokban a politikai és szakmai viták középpontjába került a versenyjogi jogalkalmazás megújítása. Az uralkodó megközelítés legfőbb kritikusi, az úgynevezett antitröszt hipszterek az amerikai versenyjog eredeti céljaihoz való visszatérést hirdetik, a digitális óriásvállalatok megfékezését követelik, akár szabályozással is. A tanulmány a hipszter antitrösztirányzat követői és az irányzat kritikusai közötti, folyamatosan alakuló vita jelenlegi állását mutatja be.

### BEVEZETÉS

A *hipster* angol szó jelentése a Cambridge English szótár szerint „olyan valaki, akit a legújabb (divat)irányzatok befolyásolnak”,<sup>1</sup> a magyar online szótárak szerint „újdonságokért rajongó”.<sup>2</sup> Ez a kifejezés jelöli azt a mai szubkultúrát is, amelyet olyan, tipikusan városi fiatalok alkotnak, akik kifejezetten el kívánnak távolodni a *mainstream*től mind a divatban, mind viselkedésükben (olyan módon igyekezve ezt elérni, hogy a legújabb trendeket a *vintage* divattal<sup>3</sup> kombinálják).

Az antitrösztjog világában megjelenő „hipszterek” azok, akik – elsősorban az Egyesült Államokban – a jelenleg uralkodó, a hagyományosan a chicagói közgazdaságtani iskolához kötött,<sup>4</sup> úgynevezett fogyasztói jóléti paradigmán alapuló versenyjogi jogalkalmazást (a *mainstream* jogalkalmazást) kritizálják, és azt javasolják, hogy az amerikai jogalkalmazás térjen vissza a chicagói iskolát megelőző, „eredeti” időkhöz.

Szerintük az antitröszt-jogalkalmazásnak nemcsak az árazási kérdésekben megjelenő fogyasztói jóléti hatásokra kellene koncentrálnia, de figyelembe kellene ven-

<sup>1</sup> <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/hipster>.

<sup>2</sup> <https://topszotar.hu/angolmagyar/hipster>; esetleg a szó eredeti jelentése szerint – amely olyan fehér fiatalokat jelölt az 1940-es években, akik azzal tűntek ki, hogy a jazzért rajongtak, és megpróbáltak hasonlítani a jazzt játszó fekete zenészekre (<https://hu.wikipedia.org/wiki/Hipszter>) – *jazzrajongó*.

<sup>3</sup> A magyar online szótárak szerint a *vintage* (*vintidzs*) öltözködési stílus a régi (1920 és 1975 közötti) és a kortárs elemeket ötvözi.

<sup>4</sup> A chicagói iskola kifejezés leegyszerűsítve azt az elsősorban Richard Posner és Robert Bork nevével fémjelzett amerikai neoklasszikus közgazdaságtani irányzatot jelöli, amely szerint az antitröszt-jogalkalmazás és a gazdasági hatékonyság fenntartásának célja alapvetően a fogyasztói jólét biztosítása, azaz a verseny – nem a versenyzők – védelme.

nie azokat az egyéb szempontokat is, amelyet az Egyesült Államok első antitröszt-jogszabálya, a *Sherman Act* megalkotásában részes honatyák figyelembe venni szándékoztak: olyan, inkább makrogazdasági célkitűzéseket, mint a jövedelmi egyenlőtlenségek és a munkanélküliség csökkentése vagy a bérek növekedése. Ezeket a célkitűzéseket a hipszter antitrösztmozgalom követői szerint elsősorban azzal lehetne elérni, ha a jogalkalmazás újra a versenyzői piaci struktúrák fenntartására, illetve megteremtésére koncentrálna, akár szabályozási eszközökkel is. Leegyszerűsítve: minél több a versenyző vállalat egy piacon, annál jobb.

Ezt a megközelítést éppen ezért új antimonopolista mozgalomnak vagy még gyakrabban az új Brandeis mozgalomnak nevezték (a mozgalom képviselői is gyakran így hivatkoznak magukra), Louis Dembitz Brandeis, az Egyesült Államok legfelsőbb bíróságának egyik bírása nyomán, aki többek között a nagyvállalatok (trösztök) és a monopóliumok kialakulása ellen küzdött, azt tartva, hogy a monopóliumok elvesztik hatékonyságukat, kevésbé innovatívak és gazdasági hatalmukkal a munkavállalókkal szemben is visszaélhetnek, és a gazdasági koncentráción keresztül politikai hatalmat is elérve végső soron magát a demokráciát is veszélyeztetik (lásd *Brandeis* [1912]).

A *hipszter* jelző használata Brandeis bíró tiszteletre méltó neve helyett inkább pejoratív értelemben kezdett terjedni. A kifejezést Konstantin Medvedovsky, antitrösztügyekre specializálódott New York-i ügyvéd, a twitteren használta először, majd mások is átvették, és az közkeletűvé vált, főként Orrin Hatch szenátor<sup>5</sup> megnyilatkozásai nyomán – aki, bár az 1990-es évek végén még maga is felszólalt a high-tech monopóliumok ellen, 2017-ben az új anti-monopolista mozgalmat nagyvállalat-ellenes paranoiának nevezte.<sup>6</sup> Időközben a *hipster antitrust* kifejezés konferenciákon, valamint tudományos és sajtócikkekben is használatossá vált. Tanulmányomban ezért a hipszter antitröszt kifejezést fogom használni az irányzat jelölésére, pejoratív él nélkül.

## A HIPSZTER ANTITRÖSZTMOZGALOM KIALAKULÁSÁNAK HÁTTERE

Mostanában ugyan az antitröszt-jogalkalmazással szembeni új kihívásokra gondolva elsősorban a high-tech és digitális piacok vezető vállalatainak, az Amazon-nak, a Google-nek, a Facebooknak vagy az Apple-nek a piaci erejével összefüggő aggodalmak juthatnak eszünkbe, de az Egyesült Államokban általánosabb szintről indult el a szakmai és politikai diskurzus, amely nem csupán a digitális piacokkal

<sup>5</sup> Orrin Grant Hatch republikánus szenátor volt (2018-ban bejelentette, hogy nem indul újra, és 2019-ben vonult nyugdíjba), Utah államot képviselte. Donald Trump egyik legfontosabb támogatója, aki 2017-ben részt vett Trump adójogi reformjának megvalósításában. Lásd <https://www.britannica.com/biography/Orrin-Hatch>.

<sup>6</sup> <https://theintercept.com/2017/08/07/orrin-hatch-the-original-antitrust-hipster-turns-on-his-own-kind>.

foglalkozott. Több irányzat is kialakult, amelyek különböző problémákat azonosítottak, és részben különböző válaszokat javasolnak. A jelen tanulmányban a digitális piacokra fogok koncentrálni, és elsősorban a hipszter antitrösztirányzatot ismertetem, de szükség szerint a tanulmány egyes pontjain utalok más irányzatok által képviselt nézetekre is. Ezek az irányzatok ugyancsak kifogásokat fogalmaznak meg a fogyasztói jóléti paradigma alkalmazásával vagy az antitröszt-jogalkalmazás uralkodó módjával kapcsolatban, de nem sorolhatók a hipszter antitrösztmozgalom követői közé.

Az antitröszt-jogalkalmazás megújításának kérdése alapvetően azután került újra az amerikai politika érdeklődési körébe, miután több olyan tanulmány is megjelent, amelyek a koncentráció növekedését, valamint a piaci hatalom erősödését mutatták be számos iparágban, illetve arra következtettek, hogy az Egyesült Államokban növekszik a jövedelmi egyenlőtlenség.<sup>7</sup> Bár ezek a tanulmányok az általuk leírt negatív trendek kialakulásáért nem vagy nem kizárólagosan az antitröszt-jogalkalmazást okolják (mivel nem is feltétlenül versenyjogi értelemben vett releváns piacokkal foglalkoznak), más szerzők előszeretettel hivatkoztak ezekre a kutatásokra az antitröszt-jogalkalmazást kritizáló írásaikban. Emellett olyan írások is megjelentek, amelyek kifejezetten a versenyjogi szempontrendszer szerint definiált piacokon állapítják meg a koncentráció növekedését, és közvetlenül is összefüggésbe hozzák a verseny csökkenését az antitröszt-jogalkalmazás „lanyhulásával” (Abdela–Steinbaum [2018]).

A Demokrata Párt a programja részévé tette a verseny fokozását és a vállalati koncentráció csökkentését, és az antitröszt-jogalkalmazás erősítését propagálja, visszatérést hirdetve az antitrösztjog eredeti céljaihoz.<sup>8</sup> Létrehozták az úgynevezett antitrösztfrakciót (*Antitrust Caucus*), amelynek az a célja, hogy mind jogalkotási, mind jogalkalmazási eszközökkel harcoljon a trösztök ellen, lényegében visszatérve a „nagy káros” (*big is bad*) filozófiájához és Brandeis bíró credójához, mely szerint a gazdasági hatalom koncentrációja a politikai hatalom koncentrációjához is vezet, és hosszú távon veszélyezteti a demokráciát.<sup>9</sup> Politikájukat twitteroldaluk tanúsága szerint sokan támogatják.<sup>10</sup>

A párt *Better Deal* elnevezésű programjában is helyet kapott a monopóliumok és a gazdasági és politikai hatalommal való visszaélés elleni harc (*Better Deal* [é. n.]). A *Better Deal* antitrösztprogramjának elemei a fúziós vizsgálatok megerősítése,

<sup>7</sup> A hipszter antitröszt-jogalkalmazás fő kritikusi szerint legtöbbször Furman–Orszag [2015] és de Loecker és szerzőtársai [2018] írásait idézik ennek alátámasztására lásd Wright és szerzőtársai [2018].

<sup>8</sup> Lásd Rolnik [2016] a chicagói egyetem ProMarket blogján.

<sup>9</sup> A gazdasági és politikai hatalom összefüggései, illetve az a tétel, hogy ténylegesen működő demokrácia nem létezhet szabad, versenyzői gazdaság nélkül, mindig is meghatározó volt az Egyesült Államokban, de ez a gondolat viszonylag korán megjelent Európában is, elsőként Németországban a freiburgi, illetve tágabb értelemben vett ordoliberalis gazdaságpolitika alapvetéseként (lásd Tóth [2015] 24–26. o.)

<sup>10</sup> <https://twitter.com/antitrustcaucus>.

a fúziók hatásainak utólagos vizsgálata és szükség esetén korrekciós intézkedések, valamint egy versenyjogi „ombudsmani” pozíció létrehozása.

A fúziós vizsgálatok kapcsán a jelenlegi, szerintük csak rövid távú hatásokat vizsgáló jogalkalmazás helyett át kell térni a hosszú távú hatások vizsgálatára, és olyan szempontok figyelembevételére, hogy a fúzió csökkentheti-e a béreket, elbocsátásokhoz vezethet-e, ronthatja-e a minőséget, korlátozhatja-e a bizonyos szolgáltatásokhoz való hozzáférést, akadályozhatja-e az innovációt, csökkentheti-e a kisvállalkozások versenyképességét. Kifejezetten is említik a fogyasztói adatok szerepének vizsgálatát mind a verseny csökkentése, mind a személyes adatok védelme szempontjából. A bizonyos vállalatméretet meghaladó fúziókat egyenesen jogellenesnek vélelmeznék, ahol a fuzionáló vállalatoknak kellene bizonyítaniuk a fúzió előnyeit.

A fúziók hatásainak utólagos vizsgálatát azért vezetnék be, mert a változó gazdasági, piaci körülmények még az egyébként a tranzakció idején előnyös fúziók esetén is azzal járhatnak, hogy a versenyre előnyös hatások már nem érvényesülnek, a verseny csökken. Ebben az esetben a jogalkalmazó hatóságok, ha a piaci erővel való visszaélésre utaló körülményeket<sup>11</sup> találnak, korrektív intézkedéseket tehetnének.

Végül, a Demokrata Párt felveti egy ombudsman jellegű (*consumer competition advocate*) pozíció létrehozását. A versenyjogi „ombudsman” feladatai közé tartozna a piacok folyamatos figyelése és piackutatások elvégzése, valamint a fogyasztói panaszok fogadása, amelyek nyomán javaslatokat tenne az amerikai versenyhatóságok – a *Federal Trade Commission (FTC)* és az igazságügyi minisztérium (*Department of Justice, DoJ*) – számára hatósági vizsgálatok indítására. Az ombudsman ajánlásait nyilvánosságra hoznák, és a jogalkalmazó hatóságoknak indokolniuk kellene, ha az ombudsmani ajánlás ellenére nem indítanak vizsgálatot. Emellett az ombudsman rendszeresen nyilvánosságra hozná a piaci koncentrációról és a gazdasági hatalommal való visszaélésről gyűjtött adatokat.<sup>12</sup>

Bár érdekes téma lenne a fenti tágabb kontextus tárgyalása is, jelen tanulmányunkban inkább azokat a kérdéseket vizsgáljuk, amelyek szorosabban kötődnek a jelenlegi *mainstream* versenyjogi jogalkalmazáshoz, és csak a szükséges mértékben érintjük azokat a kérdéseket, amelyek az antitröszt-jogalkalmazást más, a klasszikus értelemben vett versenypolitikai célokon túli társadalompolitikai célok szolgálatába állítanák.

Először, annak érdekében, hogy érthető legyen a hipszter antitrösztmozgalom körül zajló vita, röviden bemutatjuk az amerikai versenyjogi jogalkalmazás néhány

<sup>11</sup> Az eredetiben szó szerint: „*abusive monopolistic conditions*” – sajnos ennek pontos jelentését a program nem magyarázza el, így az sem világos, hogy valamilyen visszaélésnek minősülő magatartás tanúsítása esetén kerülne sor fellépésre, vagy már akkor is, ha a visszaélésre lehetőséget adó piaci erő fennállása igazolható, vagy esetleg csak monopólium kialakulása esetén.

<sup>12</sup> A *Better Deal* program hamisítatlan politikai természetét jellemzi, hogy a versenyjogi ombudsman jelentéseinek részét képezné egy demográfiai elemzés is, amely bemutatná, hogy a piaci koncentráció milyen hatással van a különböző színes bőrű közösségekre (*impact of market concentration on communities of color*).

jellemzőjét, majd ismertetjük a sokak által forradalminak tartott tanulmányt, Lina Khan<sup>13</sup> *Amazon's Antitrust Paradox* című írását (Khan [2017]),<sup>14</sup> amely valóban lényeges jogalkalmazási kérdéseket vet fel. Ezután röviden bemutatjuk a jogalkalmazás megújítását követelő hipszter antitröszt- és más irányzatok követői által tett megoldási javaslatokat. Végül ismertetjük azokat a főbb kritikákat, amelyek vitatták a hipszter antitrösztmozgalom megállapításait és következtetéseit, valamint kétségeket fogalmaztak meg az új irányzatok javaslataival kapcsolatban is.

Célunk, hogy összefoglaljuk a vita jelenlegi állását.

## AZ AMERIKAI VERSENYJOG NÉHÁNY JELLEMZŐJE

Az Egyesült Államok versenyjoga nagy múltra tekint vissza, sok európai országot akár száz évvel is megelőzve az antitröszt-jogalkalmazásban. Fontos azt is már előjáróban hangsúlyozni, hogy a *common law* angolszász jogrendszerekben a bírósági precedens is jogforrás, a jog a jogalkalmazás során kristályosodik ki, és a változó életviszonyokra, változó gazdasági körülményekre elsősorban a jogalkalmazás időmulásával és nem feltétlenül új jogalkotással próbálnak választ adni.

Amikor az Egyesült Államok jogalkotó testülete, a Kongresszus megszavazta a *Sherman Antitrust Act* elnevezésű törvényt 1890-ben, alapvetően a trösztök ellen kívántak fellépni, és a további trösztösödést megakadályozni. A törvény jogellessé nyilvánította a kereskedelem korlátozását (*restraint of trade or commerce*) – leegyszerűsítve: a kartellt – és a kereskedelem bármely részének monopolizálását (*to monopolize any part of trade or commerce*). Ezt követően 1914-ben a *Clayton Antitrust Act*, majd az azt 1936-ban módosító *Robinson-Patman Antitrust Act* mondta ki,<sup>15</sup> hogy – a törvény szövegét ismét kissé leegyszerűsítve – jogellenes az árdiszkrimináció, a kizárólagossági kikötések alkalmazása és az árukapcsolás, ha annak hatása a verseny csökkentése, korlátozása, megakadályozása vagy a monopolhelyzet kialakulása. Hasonló szellemben vezette be a *Clayton Act* a fúziók ellenőrzését, megtiltva az olyan fúziókat, amelyek a verseny jelentős csökkenéséhez vagy a monopolhelyzet kialakulásához vezethettek.

Kétségtelen, hogy ezek a törvények alapvetően a szabadkereskedelemre, illetve a verseny mint folyamat védelmére, a sok- (de legalábbis több-) szereplős piacok megőrzésére koncentrálnak. Kifejezetten a kisebb, nagyon kicsi piaci hatalommal

<sup>13</sup> Lina M. Khan a Williams College-ban szerezte meg első diplomáját politikaelméletről, majd a Yale Egyetemen szerzett jogi diplomát 2017-ben; versenyjogi és versenypolitikai kutatásokkal foglalkozik, többek között az Open Markets Institute-nál tevékenykedett. Jelenleg az Egyesült Államok szövetségi versenyhatósága, a Federal Trade Commission egyik biztosának, Rohit Choprának jogi munkatársa (*legal fellow*).

<sup>14</sup> A tanulmány a *The Yale Law Journal*-ban jelent meg 2017-ben, és meghatározóvá vált a digitális platformok által felvetett versenyjogi dilemmák körüli tudományos vitákban.

<sup>15</sup> Az Egyesült Államok antitröszt-jogszabályait lásd *DoJ* [2017].

rendelkező piaci szereplők védelmére születtek. Ezek a törvények valóban nem említik a fogyasztói jólétet vagy a hatékonyságot, hanem azt próbálják megelőzni, hogy bárki másokkal közösen vagy megfelelő piaci hatalom birtokában egyedül olyan magatartást fejtsen ki, vagy gyakorlatot folytasson, amely más piaci szereplők piacról való kiszorulásához, a piacra való belépés megakadályozásához, a verseny szabadságának csökkenéséhez vezethet.

Ennek megfelelően, az antitröszt-jogszabályokat alkalmazó amerikai bíróságok a 20. század első felében nem alkalmaztak egységes közgazdaságtani megközelítést, hanem a különböző (az antitröszt-jogszabályok megalkotása során követett mikro- és makrogazdasági) célok fényében próbálták alkalmazni az antitröszt törvényeket az általános jogelvek, például a szerződéses szabadság keretei között.<sup>16</sup> Ebből következően a kereskedelem szabadságára és végső soron a versenyzők védelmére törekedtek, számos esetben versenyellenesnek nyilvánítva az olyan magatartást, amely a piac egészére csak nagyon csekély hatással lehetett.<sup>17</sup>

Az antitröszt-szabályozás közgazdaságtana igazán az 1950-es és 1960-as évektől kezdődően fejlődött ki, először a versenyzői piaci struktúra megőrzését középpontba állító harvardi,<sup>18</sup> majd a chicagói iskola munkássága nyomán az 1980-as évekre vált nagyrészt elfogadottá a chicagói iskola hatékonyságra és fogyasztói jólétre építő megközelítése, amelyet az amerikai bíróságok is egyre inkább magukévá tettek, eltávolodva a piaci struktúrát középpontba helyező, sokszor a szereplők számára koncentráló, így gyakran leegyszerűsítő megközelítéstől. Ennek következtében az amerikai jogalkalmazás közgazdasági háttere egységesebbé vált, illetve ennek mentén maga a jogalkalmazás is kiszámíthatóbb lett. A ma uralkodó közgazdaságtani megközelítéssel pedig együtt járt, hogy a jogalkalmazás nem követte azokat az „eredeti” célokat, amelyek az amerikai antitröszt törvények megalkotása idején a Kongresszusban megfogalmazódhattak, például a kisvállalkozások védelmét, a munkavállalók védelmét vagy a jövedelmi egyenlőtlenségek kiküszöbölését.

Jogosnak tűnhet a hipszter antitrösztmozgalom által megfogalmazott kiritka, amely szerint az eredeti jogalkotói szándék nem szűkült le a fogyasztói jólét hatékonyságalapú maximalizálására. Valóban nehéz elképzelni, talán ki is zárható, hogy a 19. század végén a képviselők a jó hatvan évvel később megjelenő közgazdasági elméleteket alkalmazták volna valamiféle intuitív módon.<sup>19</sup> Sokkal valószínűbb,

<sup>16</sup> E tanulmány kereteit meghaladná az Egyesült Államok 20. századi antitröszt-jogalkalmazásának ismertetése és azon belül a verseny fogalmának, a versenyjog által védendő koncepció változásának nyomon követése, ezért a tanulmány e tekintetben *Giocoli* [2018] tanulmányra támaszkodik.

<sup>17</sup> Ezt a joggyakorlatot foglalja össze például Nagy Csongor István angol nyelvű könyve (*Nagy* [2013]).

<sup>18</sup> A Harvard Egyetemhez kötődő közgazdaságtani irányzat, amely szerint a versenyjognak a piaci koncentráció kialakulása ellen kell fellépni, még akkor is, ha az csökkenti a költségeket és az árakat. Szerintük egy piacon akkor működik jól a verseny, ha minél több, lehetőleg kisebb szereplő van, míg a koncentráció a vállalatokat inkább motiválja versenyellenes együttműködésre, illetve más versenykorlátozó gyakorlatok folytatására. Ennek a piaci működésnek a leírására dolgozták ki a struktúra–viselkedés–teljesítmény modellt (lásd később).

<sup>19</sup> Lásd Tim Wu véleményét (*Wu* [2018] 6–7. o.).



hogyan a szabad verseny mint folyamat és mint önszabályozó folyamat működését látták annak biztosítékaként, hogy a kapitalista gazdaság megfelelően működjön. Emellett politikusként természetesen követtek az éppen aktuális, választóik érdekeit szem előtt tartó célokat (például a kisvállalkozások nagy trösztök elleni védelmét).

Az amerikai jogalkotás és jogalkalmazás erőssége, hogy az akár több mint száz évvel ezelőtt, egészen más gazdasági és társadalmi körülmények között megalkotott jogszabályok is alkalmazhatók mind a mai napig, mivel a bíróságok képesek a társadalmi változásoknak megfelelően vagy az antitröszt törvények esetében a fejlődő közgazdasági elméletek fényében úgy alakítani a jogot, hogy annak lényege megmaradjon, de az éppen aktuális társadalmi vagy gazdasági helyzeteket kezelni tudja.

A *common law* rendszerek jellemzője, hogy a nagyon általános szinten megfogalmazott jogszabályok folyamatos változtatására éppen azért nincs szükség, mert az írott jog csak keretet kínál a bírósági jogalkalmazásnak. Ebből szükségképpen következik az, hogy a jogalkotó által aktuálisan követett célok, amennyiben a társadalmi vagy gazdasági fejlődés azokon túlhalad, nem lesznek relevánsak a későbbi bírósági jogalkalmazás során. Ettől függetlenül az amerikai bíróságok hozhatnak olyan ítéleteket, amelyek nem kezelnek megfelelően egy versenyellenes helyzetet, de ebből nem feltétlenül következik az, hogy kifejezetten egy korábbi jogalkotói célhalmazhoz szükséges visszatérni.

Az amerikai jogrendszer sajátosságaiból az is következik, hogy ahhoz, hogy a bíróságig eljusson egy antitrösztügy, szükséges az, hogy egy érdekelt fél, vagy a köz érdekében az FTC vagy a DoJ pert indítson. Ilyen értelemben jogosan vetődhetnek fel azok a kérdések, hogy a hatóságok azért nem lépnek fel több antitrösztüggyel, mert túl engedékennyé váltak, és nem látják indokoltnak a beavatkozást, vagy a jelenlegi keretek között bizonyos problémákat nem tudnak kezelni, és úgy látják, hogy az uralkodó fogyasztói jóléti paradigma keretei között nem tudnának sikerrel perelni.

## A HIPSZTER ANTITRÖSZTMOZGALOM FŐ KRITIKAI MEGÁLLAPÍTÁSAI LINA KHAN TANULMÁNYA

Talán nem túlzás azt állítani, hogy az antitröszt-jogalkalmazás átalakításával kapcsolatos viták azután kezdtek eltolódni a *high tech* iparágak és online platformok generálta versenyjogi kihívások felé, miután 2017-ben megjelent Lina M. Khan *Amazon's Antitrust Paradox* című tanulmánya (lásd Khan [2017]). Ez a tanulmány ugyanis az Amazon üzletpolitikáját és piaci lépéseit elemezve egyértelműen arra a következtetésre jut, hogy egyes, különösen a digitális piacokon tevékenykedő óriásvállalatok versenykorlátozó céllal vagy módon tesznek szert egyre nagyobb piaci hatalomra, és ez azért lehetséges, mert a fogyasztóijólét-központú versenyjog-alkalmazás nem képes ezt a jelenséget kezelni. A tanulmány szerint radikálisan szakítani

kell a chicagói iskola megközelítésével,<sup>20</sup> és vissza kell térni az antitrösztjog eredeti, komplexebb céljainak megvalósításához. A kritikai észrevételek mellett a tanulmány szabályozási jellegű megoldási javaslatokat tesz.<sup>21</sup>

A következőkben főként Lina Khan tanulmányára támaszkodunk a hipszter antitröszt-megközelítés ismertetése érdekében, mivel a Lina Khan által megfogalmazott kritika nagyrészt lefedi a hipszter antitrösztmozgalom főbb irányait.

*Kiindulópont: a chicagói iskola és a fogyasztói jólét középpontba helyező versenyjogi jogalkalmazás kritikája*

Az Amazon hosszú éveken keresztül veszteségesen működött, de kedvező – sokak szerint költség alatti – árazásával mára egyértelműen uralja az online kiskereskedelmet az Egyesült Államokban közel ötven százalékos piaci részesedéssel. Eközben a cég sorozatos felvásárlásokkal és saját tevékenységének bővítésével vertikálisan is integrálttá vált, ezáltal más, a kiskereskedelmi piacokhoz kapcsolódó piacokra is ki tudja terjeszteni állítólagos piaci hatalmát. A hipszter antitrösztirányzat szerint ez a növekedés és ez a piaci pozíció már önmagában káros, és versenyjogi eszközökkel kellene fellépni a piaci hatalom megakadályozása érdekében.

Lina Khan szerint a mai amerikai antitröszt-jogalkalmazás azért nem képes „megfékezni” az Amazont, mert a versenyhatóságok és a bíróságok a chicagói iskola nyomán kizárólagosan a fogyasztói jóléti hatásokra koncentrálnak, és ezen belül is túlságosan árközpontrú az elemzésük. Az árelmélet és az árhatások vizsgálata egyeduralkodóvá vált, ahelyett, hogy abból a kérdésből indulnának ki, hogy a piaci struktúra alakulása folytán (akár fúzió esetén, akár valamely versenykorlátozó hatású magatartás esetén) valószínűleg csökken-e a verseny, illetve eredményez-e a struktúra versenyellenes magatartásokat. Az árakra koncentráló elemzés odavezet, hogy nem foglalkoznak megfelelően a belépési korlátokkal. Túlnyomórészt érvényesül ez az irány a fúziókon kívüli versenyjog-alkalmazásban.<sup>22</sup>

A hipszter antitrösztirányzat képviselői különösen erősen kritizálják a ragadozó árazásra és a vertikális integrációra vonatkozó uralkodó elméletet (*Khan* [2017] 722–736. o.). A chicagói iskola szerint ugyanis az ilyen magatartás szinte sosem jár fogyasztói jóléti veszteséggel.

<sup>20</sup> A tanulmány címe is allúzió, a chicagói iskola egyik fő alakja, Robert H. Bork *The Antitrust Paradox* című, 1978-ban megjelent nagyhatású könyvére utal, amelyben Bork kritizálta a korabeli antitröszt-jogalkalmazást, és megalapozta azt a nézetet, hogy az antitröszt törvények eredeti célja a verseny védelmén keresztül a fogyasztói jólét, nem pedig a versenyzők védelme (*Bork* [1978]).

<sup>21</sup> Egy 2018-ban megjelent írásában Lina Khan ismét összefoglalta a *high tech* vállalatok piaci hatalmáról vallott nézeteit, ezúttal nemcsak az Amazonra, de a Google-ra, a Facebookra és az Apple-re is kitérve, illetve javaslatait is tovább finomította (*Khan* [2018a]).

<sup>22</sup> Lina Khan is elismeri, hogy a fúziós joggyakorlat nem csupán az árhatások vizsgálatára korlátozódik, hanem a belépési korlátokat, illetve az innovációs hatásokat is figyelembe veszi (*Khan* [2017] 721–722. o.).



Bár a ragadozó árazást a 20. század közepéig jogellenesnek tekintették az Egyesült Államokban, a közgazdaságtani megközelítés erősödésével az 1990-es évekre kidolgozták az úgynevezett megtérülési tesztet, ami magasabbra helyezte a versenyjogi alapon pert indító felperes számára a bizonyítási mércét. A teszt szerint a ragadozó árazás csak akkor járhat versenykorlátozó – kizorító – hatásokkal, ha a ragadozó árazást alkalmazó vállalat olyan időtartamon keresztül képes a költségek alatt árazni,<sup>23</sup> hogy az a versenytársait a piac elhagyására készteti, és ezután képes az elszenvedett veszteségeket áremeléssel visszanyerni, vagyis az átmeneti pénzügyi áldozat, a rövid távú profitvesztés később megtérül.

Ez az összefoglalás természetesen leegyszerűsítés, ennél sokkal bonyolultabb a ragadozó árazás közgazdaságtana (lásd például *Motta* [2007] 442–475. o.), de a tanulmány szempontjából az a lényeg, hogy a hipszter antitrösztirányzat követői számára elfogadhatatlan a jelenlegi bírói gyakorlat. Kifejezetten is vitatják azt, hogy a jogellenességhez mindenképpen bizonyítani kell a rövid távú profitvesztést követő gyakorlatilag azonnali áremelési képességet. Szerintük a ragadozó árazásnak nemcsak az lehet a célja, hogy az árat később megemelje a vállalat, célja lehet a potenciális belépők elriasztása is, különösen akkor, ha a vállalat (például, az Amazon) képes arra, hogy a veszteséget más piacon kompenzálja (például, a könyvek fogyasztói árán elszenvedett veszteséget a kiadóktól nyerje vissza). Itt érdemes megjegyezni azt, hogy a hipszter antitrösztirányzat követőinek ezek a kritikai észrevételei semmiképpen sem megalapozatlanok, időközben a közgazdaságtani elmélet is meghaladta a chicagói iskola eredeti elgondolásait, és a jogalkalmazás is próbált reagálni különböző piacokon a ragadozó árazási stratégiákra (lásd erről például *Valentiny* [2004] 28–33. o.).

Talán még erősebb kritikával illeti a hipszter antitrösztirányzat a vertikális integrációval, illetve a vertikális hatásokkal járó összefonódásokkal kapcsolatos elméletet és joggyakorlatot. A vertikális integrációt szintén versenyellenesnek tartották a múlt század közepéig, de a chicagói iskola tanainak elfogadottá válása ezt a megközelítést is felülírta. A chicagói iskola szerint a vertikálisan integrált vállalat kiegészítő termékek esetén nem érdekelt abban, hogy az egyik termék árát megemelje, mivel az csökkenteni fogja a kiegészítő termék iránti keresletet, ezért valószínűbb, hogy a vertikális integráció célja a hatékonysági előnyök realizálása, és nem a piaci erő kapcsolódó piacra való kiterjesztése. Miután ez a nézet vált uralkodóvá, és a bíróságok ennek megfelelően vizsgálták a vertikális fúziókat, legfeljebb magatartási kötelezettségek kiszabására, nagyon ritkán leválasztásra került sor, a tiltás nem volt jellemző.

<sup>23</sup> Az uralkodó közgazdasági elméleten alapuló joggyakorlat szerint az átlagos változó költségek alatti árazást jogellenesnek kell tekinteni, míg az átlagos változó költség és az átlagos összköltség közötti árszint esetén a vállalatnak kell bizonyítania, hogy árazása nem kizorításra irányul. Az európai jogalkalmazásban ehhez hozzá kell tennünk, hogy a ragadozó árazás csak a gazdasági erőfölényben lévő vállalatok esetében tilos, míg az Egyesült Államokban a kizorításon, vagyis a verseny csökkenésén van a hangsúly, így az európai értelemben vett erőfölény hiányában is jogellenesnek minősülhet egy adott magatartás.

Ezzel szemben a hipszter antitrösztirányzat szerint önmagában az is káros a versenyszabályozás, hogy egy vállalat képes lehet az egyik tevékenységéhez kapcsolódó más tevékenységek piacain is megjelenni, és az azokon a piacokon tevékenykedő vállalatoktól elvonni a vevőket, akik ugyanakkor versenytársai a vállalatnak (az Amazon esetében példa erre, hogy az Amazonnal mint kiskereskedővel versengő, az Amazon platformján értékesítő más kiskereskedők az Amazont használják, például a kiszállításokra, és ezáltal az Amazon vevőket von el a többi kiszállítást végző cégtől).

Elsősorban a fenti kritikai megfontolások alapján és főként a digitális piacok sajátosságait is figyelembe véve, a hipszter antitrösztmozgalom lényegében paradigmaváltást követel azt állítva, hogy a jelenlegi elméleti keretek nem képesek kezelni a ma tapasztalható versenyjogi aggályokat. Egyrészt, fontos az a korábban már említett szempont, hogy szerintük eredetileg komplexebb célokat követett az antitröszt-jogalkalmazás, nemcsak a fogyasztói jóléti hatásokra helyezte a hangsúlyt, hanem tágabb társadalompolitikai célokra is, amelyek megvalósítását a szabad verseny, a nyitott piacok és a minél több versenyző biztosít. Így nem csupán az árak kedvező szintje biztosítható, hanem a minőség, az innováció, a választék és a változatosság, valamint a bérek színvonalának megőrzése, a jövedelmi egyenlőtlenségek csökkentése, végső soron a demokrácia megőrzése. A hipszter antitrösztmozgalom követőinek meggyőződése, hogy ez a megközelítés felel meg az eredeti jogalkotói szándéknak a *Sherman Act*, a *Clayton Act* és a *Robinson-Patman Act* esetében is.

Fontos eleme ennek a gondolatmenetnek, hogy az antitröszt-jogalkalmazás csak utólagos beavatkozást jelent akkor, amikor már megtörtént a baj, vagyis a piaci erővel rendelkező vállalat már torzította a versenyt. A klasszikus trösztellenes, monopolizációellenes amerikai jogalkalmazás a piaci erő kialakulásának megakadályozását próbálta elérni. Ettől az iránytól tértek el a chicagói iskola hatására, amely inkább tartott a túlzott beavatkozás, az úgynevezett álpozitív (*false positive*) helyzet hatékonyságot gátló hatásaitól, mint attól, hogy esetlegesen versenykorlátozó hatású magatartás is érvényesülhet a beavatkozás hiánya folytán – úgynevezett álnegatív (*false negative*) helyzet.<sup>24</sup>

A hipszter antitrösztirányzat szerint vissza kellene térni az eredeti célokhoz, és a versenyt mint folyamatot kell a középpontba helyezni, vagyis nem pusztán az árakra és a fogyasztói jóléti hatásokra korlátozni az elemzést, hanem arra törekedni, hogy fennmaradjon minden olyan piacon az egészséges versenysztruktúra, ahol az lehetséges, vagyis a kisebb szereplők piacon maradása, illetve új belépők folyamatos megjelenése (mivel ez megakadályozza a koncentráció kialakulását). Ez a piacszerkezet egyben biztosítja az elosztás igazságosabb voltát is.

<sup>24</sup> Az álpozitív helyzet az, amikor egy olyan feltételezésünk szerint cselekszünk, amely utóbb tévesnek bizonyul. Ez a versenyjog-alkalmazásban felesleges beavatkozásként és sokszor ténylegesen versenyző magatartások megakadályozásaként jelentkezhet. A jelenleg uralkodó általános megközelítés az, hogy ez a helyzet kerülendő, vagyis bizonytalanság esetén jobb nem beavatkozni. Ezzel szemben az álnegatív helyzetben az eredeti feltételezés helyes, mégsem cselekszünk annak megfelelően, vagyis a versenyjog-alkalmazásban a versenyellenes magatartást nem akadályozza meg a jogalkalmazó.

Bár a hipszter antitrösztirányzat szerint nem feltétlenül kell visszatérni a harvardi iskola által kidolgozott struktúra–viselkedés–teljesítmény modellhez,<sup>25</sup> de követői a piaci struktúra meghatározó szerepét hirdetik. A gyakorlatban azt javasolják, hogy a szerintük teljesen egyközpontú (árközpontú) elemzés helyett számos tényezőt kell vizsgálni ahhoz, hogy képet alkothassunk arról, hogy versenysemlegesen működik-e egy piac, és megfelelően nyitott-e.<sup>26</sup> Ezek a tényezők a belépési korlátok, a lehetséges érdekütközések,<sup>27</sup> a szűk keresztmetszetek (*bottleneck*) megjelenése, az adatok feletti rendelkezés és az alkupozíciók dinamikája. Ezt a fajta elemzést különösen fontosnak tartanak az online platformok esetében, ahol szerintük az árhatások vizsgálata önmagában félrevezető lehet, különös tekintettel az adatok feletti rendelkezés szerepére, az adatok felhasználására.<sup>28</sup>

Lina Khan az Amazon példáján mutatja be azt, hogy a digitális platformok sajátosságai folytán a jelenleg uralkodó versenyjog-alkalmazási gyakorlat véleménye szerint nem tud – vagy nem megfelelően tud – reagálni bizonyos, általa versenyellenesnek tekintett magatartásra, illetve üzletpolitikára.

### *Az Amazon példája*

Lina Khan szerint az Amazon annak köszönhetően vált domináns kiskereskedelmi platformmá, hogy tetemes veszteségeket vállalva, a rövid távú profitot feláldozva terjeszkedett, és egyre több üzleti területen megjelenve számos piacon megerősítette a helyzetét, vagyis vertikálisan – többszörösen is – integrálttá vált (*Khan* [2017] 746–747. o.).

A növekedés és az ezen keresztül elérendő piacvezető szerep a kezdetektől az Amazon üzleti filozófiájának, stratégiájának része volt.<sup>29</sup> E stratégiai cél megvalósítására az agresszív terjeszkedés mellett olyan magatartások szolgálnak, amelyek a fogyasztókat az Amazonhoz kötik. Az egyik ilyen üzletpolitikai lépés – termé-

<sup>25</sup> A struktúra–viselkedés–teljesítmény (*structure-conduct-performance*) modell az 1950-es és 1960-as években fejlődött ki az Egyesült Államokban. A modell szerint a piaci struktúra meghatározza a piaci szereplők viselkedését (például másként hoznak árazási döntéseket egy erősen versenyző, mint egy koncentrált oligopolisztikus piacon, és megint másként áraz egy monopólium), ez pedig kihat a szereplők és a gazdaság teljesítményére.

<sup>26</sup> Itt jegyzem meg, hogy az európai versenyjog-alkalmazás jelenleg is közelebb áll a harvardi, mint a chicagói iskolához. Többek között a Gazdasági Versenyhivatal is inkább az időközben finomított harvardi megközelítést fogadja el (lásd *GVH* [2007]).

<sup>27</sup> Érdekütközéseken itt azt kell érteni, hogy a vertikálisan integrált vállalat érdekeinek jobban megfelelhet a saját *downstream* üzletágának vagy vállalatának előnyben részesítése, a saját termékeinek kedvezőbb helyzetbe hozása, mint a versenysemlegesség a *downstream* versenytársakkal szemben.

<sup>28</sup> Nemcsak az Amazon fogyasztóinak adatairól, illetve az Amazontól való vásárlások adatairól, hanem a más kereskedők fogyasztóinak adatairól és termékeinek vásárlásairól is szó van, amelyekhez az Amazon mint piactér szükségképpen hozzájut.

<sup>29</sup> Ennek alátámasztására Khan idézi Jeffrey P. Bezost, az Amazon alapítójának részvényesekhez írott első levelét, amelyben Bezos a hosszú távon fenntartható piacelsőség céljáról szól (*Khan* [2017] 749. o.)

szetesen a piaci ár alatti, sőt sok esetben költség alatti árak alkalmazása mellett – az Amazon Prime bevezetése volt, amely kedvező szállítási és egyéb feltételeket biztosít a szolgáltatásra előfizetőknek egy jutányos – az Amazonnak veszteséget generáló – éves díj ellenében. A szolgáltatásra előfizetők számára akkor kifizetődő ez a díj, ha évente bizonyos alkalommal rendelnek az Amazontól. Ez kiegészül azzal az emberi viselkedési mintával vagy a keresési költségek minimalizálásának igényével, hogy inkább ragaszkodunk a gyakran használt platformokhoz, mintsem váltanánk.<sup>30</sup> Mindez oda vezet, hogy az Amazon Prime a domináns platformhoz köti a fogyasztók egy jelentős részét.

Khan a veszteségek árán is elért jelentős piacszerzésre törekvést a ragadozó árazási stratégia fontos elemének tartja. Különösen igaz ez olyan szegmensekben, ahol az e-termékek versenyeznek a fizikai termékekkel, mint ahogy például a könyvpiacra. Az Amazon nagyon gyorsan domináns helyzetbe került az e-könyvek piacán, részben a legnépszerűbb, illetve új könyvek e-könyv formátumú értékesítése esetében alkalmazott jelentős árkedvezménnyel, másrészt a Kindle e-könyv-olvasó piacra dobásával. A Kindle megvásárlása eleve ösztönözte – és feltehetően ma is ösztönzi – a felhasználókat, hogy az Amazontól vásároljanak e-könyvet. Ráadásul, az Amazon nagy mennyiségű adathoz jut a fogyasztói szokásokról, preferenciákról, amelynek segítségével aztán testreszabottabb ajánlatokat tud küldeni a fogyasztói számára. Bár a *United States versus Apple, Inc.* ügyben a DoJ vizsgálta az Amazon árazását is, azt állapította meg, hogy az Amazon e-könyv forgalmazása összességében nem veszteséges, mert bár az Amazon a népszerűségi listákat vezető és egyes új könyveket e-könyv formátumban jelentős, veszteséget generáló kedvezménnyel értékesíti (a rendes piaci árszínhez képest), a teljes e-könyv-értékesítési üzletág mégis nyereséges. Erre tekintettel nem tartották ragadozó célzatúnak az Amazon e-könyv árazását.

Mivel a ragadozó árazást nem valószínűsítették, a hivatkozott ügyben nem is került sor a veszteségek visszanyerésének vizsgálatára, vagyis arra, hogy az Amazon képes-e később itt vagy más, kapcsolódó piacon árat emelni. Khan szerint az is komoly probléma lehet, hogy az Amazon árazása nem átlátható, mivel megkísérelheti az elsőfokú árdiszkrimináció alkalmazását,<sup>31</sup> így a fogyasztók nem láthatják egyértelműen át, ha más szegmenseken áremelésre kerül sor (Khan [2017] 763–764. o.). Khan szerint ettől függetlenül az Amazon képes lehet a veszteségek visszanyerésére, egyrészt akár a többi (nem *bestseller*, illetve nem új) e-könyv árazásával, másrészt keresztfinanszírozhatja a veszteségeit más piacról, például a hagyományos könyvek piacáról, harmadrészt keresztfinanszírozhat a kiadóktól szedett díjakon keresztül (különösen, hogy az Amazon megjelenése a kiadói piacon tovább növeli az Amazon alkuerejét).

Khan szerint a fent leírt folyamatok egészen biztosan beavatkozáshoz vezettek volna a chicagói iskola egyeduralma előtti időkben. Szerinte még a fogyasztói jóléti

<sup>30</sup> Khan erre vonatkozó kutatást is idéz (Khan [2017] 753. o.)

<sup>31</sup> Az elsőfokú vagy tökéletes árdiszkrimináció az, ha a vállalat minden vevőtől azt az árat képes kérni, amelyet a vevő még hajlandó kifizetni, azaz az egyes vevők rezervációs árát.

veszteségek elemzése alapján is indokolt lenne a beavatkozás, mivel az Amazon üzletpolitikája az e-könyvek piacán a választék csökkenéséhez vezet, többek között azért is, mert a kiadói piac is koncentrálódik válaszként az online platformok növekvő piaci erejére (és különösen az Amazon piaci erejére, amely abból fakad, hogy az Amazon mind az e-könyvek, mind a hagyományos könyvek piacán domináns, azaz a kiadók számára megkerülhetetlen szereplővé vált).

Khan szerint tehát az Amazon egy jól felépített, többelemű üzletpolitikát folytat piaci ereje megalapozása és hosszú távú fenntartása érdekében. Ennek főbb elemei, amelyek együttesen a versenykorlátozó eredményhez vezetnek a ragadozó árak alkalmazása, az azokból fakadó veszteségek más piacokról való keresztfinanszírozása, a nagy mennyiségű fogyasztói adaton alapuló árdiszkrimináció alkalmazása, a saját termékek előtérbe helyezése. Mindez természetesen nehezen képzelhető el vertikális integráció nélkül.

Khan szerint az Amazon minél több kapcsolódó piacon próbál megjelenni (éppen így alakultak ki a 19. század második felében az ominózus trösztök). Az Amazon mára mint online piactér gyakorlatilag infrastruktúrává vált, számos kiskereskedő versenytársának az egyik legfontosabb piaci megjelenést biztosítja. Emellett létrehozta saját szállítási és logisztikai üzletágát, fizetési szolgáltatásokat nyújt, hitelez, aukciós házként működik, könyveket ad ki, televíziós műsorokat és filmeket gyárt stb.<sup>32</sup> Ennek az üzletpolitikának egyik fontos eleme az, hogy az Amazon az olyan valós kihívást jelentő kisebb vállalkozásokat, amelyek a vertikálisan kapcsolódó piacon versenyzőként (maverickként) megjelenhetnének, vagy csak egyébként ígéretesnek bizonyultak, egyszerűen felvásárolta, és a versenyhatóságok nem tudtak fellépni az ilyen akvizíciók ellen, mivel azok tipikusan nem is tartoztak bejelentési kötelezettség alá (mivel a céltársaságok nem érték el a kritikus méretet), vagy az adott érintett piacon nem tűnt igazolhatónak a verseny jelentős csökkenése (legalábbis a jelenlegi jogalkalmazási megfontolások és elméletek alapján) (*Khan* [2017] 754. o., 768–774. o.).

Ezek az akvizíciók olykor kifejezetten agresszívak voltak. Khan felidézi, hogy az Amazon hogyan próbálta megszerezni az egyik leggyorsabban növekvő, csecsemőtermékeket értékesítő online kiskereskedőt, a Quidsit. Amikor annak tulajdonosai nem kívánták eladni a cégüket az Amazonnak, az Amazon a csecsemőtermékeket olyan alacsony áron kezdte értékesíteni, hogy végül a Quidsi tulajdonosainak nem maradt más választása, mint a cég Amazonnak való értékesítése. Ezt a fúziót az

<sup>32</sup> Az amazon.com website jelenleg 35 különböző olyan szolgáltatást/weblapot sorol fel, amelyet az Amazon részben a fogyasztóknak, részben más kereskedőknek, szolgáltatóknak, vagyis lényegében a versenytársainak kínál: 6pm, Abe Books, ACX, Alexa, Amazon Advertising, Amazon Business, Amazon Drive, Amazon Inspire, Amazon Music, Amazon Rapids, Amazon Second Chance, Amazon Web Services, AmazonGlobal, Audible, Book Depository, Box Office Mojo, ComiXology, CreateSpace, DPReview, East Dane, Fabric, Goodreads, Home Services, IDBbPro, IMDb, Jungle.com, Kindle Direct Publishing, PillPack, Prime Video Direct, Shopbop, Souq.com, Subscribe with Amazon, Withaoutabox, Woot!, Zappos.

FTC megvizsgálta a *Clayton Act* fúziós rendelkezési és az *FTC Act* tisztességtelen versenyt tiltó rendelkezései alapján is,<sup>33</sup> és úgy találta, hogy nem szükséges fellépni a fúzió megvalósítása ellen. Khan úgy látja, hogy ez a fúzió jól példázza, hogy a chicagói iskola irányvonala már nem alkalmas az online platformok versenyellenes magatartásainak kezelésére, szerinte egyértelműen megbukott az a Robert Bork által kifejtett elmélet, hogy a költség alatti árakat alkalmazó vállalat nem lehet képes az árháború eredményeként a konkurens felvásárlására, mivel az definíció szerint monopóliumot hozna létre, amelyet a jogalkalmazó megakadályozna. Ha pedig a piacon nincsenek magas belépési korlátok, akkor emiatt nem életképes ez a stratégia, hiszen újabb belépők veszélyeztetnék folyamatosan az újszülött monopóliumot (*Khan* [2017] 771. o.).

Khan szerint ez az elmélet azért nem tartható az online kiskereskedelem világában, mert nem tudja figyelembe venni az elektronikus kereskedelem sajátosságait, például azt, hogy bár a csecsemőtermékek piacára elvben könnyű a belépés, de az online kereskedelem akkor tud igazán sikeresen működni, ha képes minél több eladót minél több vevővel összekötni, és ebben nagyon nehéz versenyezni az Amazonnal (a fogyasztók számára magasak a keresési költségek, így komoly hálózati hatások jelentkeznek az Amazon javára), mivel egy hasonlóan erős brand kiépítése nagy kezdő befektetést igényel.

Egy másik érdekes példa, amelyet Khan elemez, az Amazon terjeszkedése a szállítási és logisztikai piacon. Khan szerint az Amazon piaci ereje és az abból a szállító cégekkel szemben kialakult alkuereje eredményeképpen komoly kedvezményeket ért el. Ezek a szállító cégek ezeket a kedvezményeket abból fedezték, hogy magasabb díjakat kértek az Amazon versenytársaitól, a kisebb független kereskedőktől. Összességében az Amazon költségei csökkentek, míg a versenytársak költségei nőttek, ami miatt értelemszerűen kénytelenek magasabban árazni. Az Amazon ezután bevezetett egy olyan szállítási és logisztikai szolgáltatást, amelyet más kereskedőknek kínál a független szállító vállalatok árainál alacsonyabb áron. Végül az Amazon elkezdte kiépíteni saját logisztikai üzletágát.<sup>34</sup> Az Amazon ilyen irányú terjeszkedése Khan szerint képessé teszi az Amazont arra, hogy egyrészt árukapcsolást alkalmazzon, vagyis a tőle a szállítási szolgáltatásokat is igénybe vevő kereskedőknek kedvezőbb feltételeket kínáljon, másrészt olyan, a vertikálisan kapcsolódó piacokból következő praktikákkal éljen, mint a saját termékeinek előnyben részesítése (például gyorsabb kiszállítása).

Végezetül: mint az online kereskedelemben sikeresen részt venni kívánó kereskedők számára nélkülözhetetlen infrastruktúrává, piacterré vált Amazon az ezen

<sup>33</sup> Az 1914-ben elfogadott törvény mellett, hogy létrehozta az amerikai versenyhatóságot, a Federal Trade Commissiont, olyan érdemi rendelkezéseket is tartalmaz, amelyek lehetővé teszik a tisztességtelen és megtévesztő kereskedelmi gyakorlat elleni fellépést (<http://uscode.house.gov/view.xhtml?req=granuleid%3AUSC-prelim-title15-chapter2-subchapter1&edition=preli>).

<sup>34</sup> Lásd az erről szóló híreket: <https://www.wsj.com/articles/amazon-to-launch-delivery-service-that-would-vie-with-fedex-ups-1518175920>; <https://www.ttnews.com/articles/amazon-logistics-seen-way-owning-delivery-business>; <https://www.ttnews.com/articles/rise-amazon-logistics>.



kereskedők termékeinek eladásával kapcsolatos adathalmazt is arra tudja használni, hogy saját piaci pozícióját erősítse. Hasonlóképpen, ki tudja használni az egyébként vele üzleti kapcsolatban álló vállalatokról szükségképpen megszerzett információkat. Ennek egyik módja, hogy az Amazon – a fogyasztói szokások és preferenciák elemzésével – képes személyre szabott ajánlatokkal és akár személyre szabott árakkal, illetve egy másik kereskedő termékének sikere nyomán hasonló termékkel megjeleníteni (*Khan* [207] 780–782. o.). Khan ezért kifejezetten üdvözölte, hogy az Európai Bizottság az adatok feletti rendelkezés szempontjából vizsgálta 2014-ben a Facebook/WhatsApp fúziót.<sup>35</sup> Az információk felhasználásának egy másik módja magasabb szinten jelentkezik: az Amazon befektetési döntéseket alapoz a felhő szolgáltatásait igénybe vevő start-up cégekről szerzett információkra (*Khan* [2017] 783. o.).

Khan szerint a fent leírt üzletpolitika arra szolgál, hogy az Amazon mint online platform olyan erős hálózati hatásokat generáljon, amelyek nyomán szinte megkerülhetlenné válik.<sup>36</sup> Ezt erősíti az adatok feletti rendelkezés. Különösen igaz ez a kétoldalú piacként jellemezhető online piacterekre. Egy piactér annál vonzóbb a fogyasztók számára, minél több eladó van ott jelen, és az eladók számára, minél több fogyasztó látogatja. A szinte korlátlan mennyiségű adat felhasználásával a piactér mind a fogyasztói, mind az eladói oldalt célzottabb ajánlatokkal tudja megkeresni, és lehetőség szerint magához láncolni. Emellett a kereskedőktől szerzett adatok alapján az Amazon lényegében a versenytárs kereskedők kockázatvállalását használja ki, amikor a versenytársak által az Amazon piactérén piacra dobott sikeres termékekkel ő maga is megjelenik. Hasonlóképpen él vissza az adatokkal Khan szerint a Facebook is, amikor figyeli a más alkalmazásokra vagy közösségi oldalakra irányuló forgalmat, és ha úgy látja, hogy egy platform veszélyezteti a helyzetét, akkor vagy megpróbálja megszerezni azt, vagy hasonló alkalmazást fejleszt ki, amellyel agresszív versenybe kezd (*Khan* [2018a] 330–331. o.).

Itt érdemes közbevetni, hogy az adatok birtoklásán és felhasználásán keresztül piaci erőt szerző digitális platformok miatt nem csak a hipszter antitrösztirányzat követői aggódnak, és az európai, főként uniós versenyjogi beavatkozás példájára utalva az Egyesült Államokban is szorgalmazták a fellépést az „adatopóliumok” (*data-opolies*)

<sup>35</sup> Az Európai Bizottság két szempontból vizsgálta az adatok koncentrációjának kérdését: egyrészt, hogy a Facebook képessé válik-e a saját felhasználói profilekat megfeleltetni a WhatsApp-profileknek, és ezáltal hálózati hatásokat kihasználni, másrészt az online reklámozási piac szempontjából, hogy a Facebook képessé válhat-e arra, hogy a fúziót követően a WhatsApp-felhasználók adatainak gyűjtésével tegyen szert versenyelőnyre a reklámozás piacán. (Case No COMP/M.7217 – Facebook/Whatsapp) Az ügy érdekessége, hogy az Európai Bizottság 2017-ben megbírságolta a Facebookot, mert az a Bizottság szerint legalább gondatlan módon megtevesztő információt szolgáltatott a Bizottságnak a felhasználói profilek megfeleltetéséről. (lásd Case 8228 – Facebook/WhatsApp).

<sup>36</sup> Természetesen a hálózati hatások kérdése nem újkeletű, de talán túlzás nélkül állítható, hogy a közösségi oldalak, az elektronikus piacterek stb. világában élesen jelentkezik ez a kérdés, hiszen könnyen előfordulhatnak a „győztes mindent visz” szituációk, ahol a hasonló hálózati hatások elérése nagyon nehéznek bizonyulhat, és komoly piacra lépési korlátként hathat.

ellen. Például Maurice E. Stucke,<sup>37</sup> aki nem tekinthető a hipszter antitrösztirányzat követőjének, azt veti fel, hogy az adatpiacokon a hipotetikus monopolista teszt (*small, but significant, nontransitory increase in price, SSNIP*) teszt helyett hipotetikus adatvédelem-csökkenési tesztet (*small, but significant, nontransitory decrease in privacy protection, SSNDPP*) kellene bevezetni, és ezzel „mérni” azt a problémát, hogy ezek a platformok nagy arányban és nem célhoz kötötten gyűjtenek adatokat (Stucke [2018] 287–288. o.). Stucke egyetért azzal, hogy az adatokat később könnyen használhatják versenyellenes célokra, például saját szolgáltatásaik előnyben részesítésével, vagy a saját helyzetüket veszélyeztető versenyző applikációk, innovációk akadályozásával (Stucke [2018] 303–307. o.).

A teljes piac megszerzése céljából pedig Khan szerint igenis racionális döntés az online platformok részéről a költség alatti, szerinte ragadozó árazás. Erre az Amazon mellett példa az Uber is, amely nagyon hasonló módon vált domináns platformmá a saját piacán. További bizonyítékként említi Khan a befektetők töretlen érdeklődését mind az Amazon, mind az Uber iránt: egyetlen befektető sem lenne hajlandó olyan mértékű veszteségek elszenvedésére, amelyek az Amazon és az Uber piacszerzését lehetővé tették, hacsak nem bízna abba, hogy előbb-utóbb ezek a vállalatok vissza tudják nyerni a veszteségeket (Khan [2017] 787–788. o.).

Khan végkövetkeztetése az, hogy a chicagói iskolát követő, jelenleg uralkodó amerikai versenyjog-alkalmazás részben azért képtelen fellépni az Amazonnal és „társaival” szemben, mert a jogalkalmazókat túlságosan korlátozza egyrészt a ragadozó árazás elmélete és gyakorlata, vagyis a belátható időn belül a veszteségek visszaszanyerésének követelménye; másrészt pedig a vertikális integráció megközelítése, ami mind a vertikális fúziókkal kapcsolatos engedékenységekben, mind a vertikális integráció nyomán lehetővé váló piaci magatartásokkal kapcsolatos engedékenységekben nyilvánul meg. Mindezt pedig kiegészíti az internet korában egyre fontosabbá váló adatgyűjtés és adatfelhasználás – az információ feletti ellenőrzés által a digitális óriásvállalatok tovább erősítik piaci hatalmukat. Megoldásként ezért Khan két lehetséges utat javasol: vagy az antitröszt-jogalkalmazást kell megreformálni és megerősíteni, vagy szabályozni kell az online platformokat.

## AZ ANTITRÖSZT-JOGALKALMAZÁS MEGÚJÍTÁSÁRA JAVASOLT MEGOLDÁSOK

A hipszter antitrösztirányzat, illetve az amerikai antitröszt-jogalkalmazás megújítását szorgalmazó más irányzatok képviselői hasonlóak abból a szempontból, hogy milyen kérdéseket, problémákat vetnek fel, míg a megoldási javaslatok szempontjából vannak radikálisabb és kevésbé radikális nézetek.

<sup>37</sup> Maurice E. Stucke gyakorló jogász, egyben a Tennessee Egyetem jogi professzora és az *American Antitrust Institute* tanácsadó testületének tagja.



Lina Khan egyik megoldási javaslata szerint az antitröszt-jogalkalmazást olyan módon kell megerősíteni, hogy hatásosabban tudjon beavatkozni a ragadozó árazás és a versenyellenes hatású vertikális integráció esetén (*Khan* [2017] 790–797. o.).

Szerinte a domináns platformok esetében vélelmezni kellene a ragadozó árazást, ha ezek a platformok költség alatt áraznak, vagyis a platformnak kellene bizonyítania, hogy a költség alatti árazás célja nem egy versenytárs kiszorítása, a verseny torzítása volt. A dominanciát szintén vélelmeznék egy bizonyos (*Khan* javaslata szerint legalább 40 százalékos) piaci részesedés felett. Bár *Khan* is elismeri, hogy a bíróságok számára gondot okozhat annak megállapítása, hogy az ár mikor költség alatti, úgy gondolja, hogy ennek kisebb lenne a jelentősége, mivel a domináns cég számára adva lenne a lehetőség, hogy igazolja, az alacsony árak alkalmazása nem versenykorlátozó célzatú volt, hanem jogos érdekek indokolták, például, válasz egy versenytárs árcsökkenésére, egy új termék bevezető árazása vagy a költségek csökkenése.

*Khan* szerint sokkal alaposabb vizsgálatnak kellene alávetni az olyan fúziókat, amelyek eredményeképpen az egyik piacon megszerzett adatok segítségével egy platform egy másik piacon tud előnyöket generálni. Javaslata szerint ezt nemcsak a jelenleg a bejelentési küszöböt elérő fúzióknál kellene alkalmazni, de olyan szabályokat kellene alkotni, amelyek alapján az adatok cseréjét vagy integrációját lehetővé tévő fúziók mindenképpen bejelentési kötelezettség alá esnének (különösen, ha nem amerikai cégek jutnának hozzá amerikai állampolgárok adataihoz). Végző soron akár az is felmerülhet, hogy jogszabályi rendelkezéssel megtiltsák azokat a fúziókat, amelyek olyan vertikális integrációhoz vezetnek, amelynek folytán a vertikálisan integrált cég abban lesz érdekelt, hogy a saját downstream üzletágait preferálja. Az olyan platformokat sújthatná ez a fajta tilalom, amelyek az upstream piacon már elérték egy bizonyos mértékű piaci részesedést, és olyan céget próbálnak megszerezni, amellyel a downstream piacon versenyeznek (*Khan* [2017] 792–793. o.).

Lina Khan másik megoldási javaslata szerint a domináns platformokat szabályozni kellene, hasonlóan a természetes monopóliumok szabályozásához (*Khan* [2017] 797–802. o.).

A szabályozást az indokolhatja, hogy az online platformok esetében, mint ahogyan bizonyos közszolgáltatások vagy más, nehezen duplikálható infrastruktúra esetén, a piacok működésének sajátossága folytán valójában nem biztosítható a versenypiaci struktúra. Ha erre a következtetésre jutunk, akkor a domináns helyzet kialakulásának megakadályozása helyett – amely feltehetően tartósan nem érhető el – arra kell koncentrálni, hogy a versenyjogi jogalkalmazás utólagos beavatkozásával szemben előzetes beavatkozással megakadályozzuk, hogy a monopol- vagy a legjobb esetben oligopolisztikus piaci struktúrában a domináns cég vagy cégek visszaélhessenek piaci erejükkel. *Khan* az olyan klasszikus szabályozási megoldásokat javasolja,<sup>38</sup> mint az egyenlő elbánás elve, az árszabályozás, illetve a befektetési/fej-

<sup>38</sup> A közszolgáltatások esetén az Egyesült Államokban is alkalmaztak ilyen megoldásokat, és Európában sikeresen alkalmazták a szektorális szabályozást a távközlési és energia-iparágakban.

lesztési kötelezettségek kiszabása – azzal, hogy az utóbbi kettőt kevésbé tartja szükségesnek. Emellett elképzelhetőnek tartaná a strukturális szétválasztást az Amazon olyan üzletágai esetében, amelyek a downstream piacokat szolgálják ki (*Khan* [2017] 800. o.). Hasonlóképpen, a Google (illetőleg tulajdonosa, az Alphabet) esetében az operációs rendszerről választaná le az alkalmazásokat (*Khan* [2018a] 332. o.). Ez az elképzelése nem nevezhető forradalminak, hiszen hasonló történt a Microsoft esetében is, mind a keresőmotorok,<sup>39</sup> mind a médialejátszók esetében.<sup>40</sup>

Alternatív szabályozási megoldásként *Khan* elképzelhetőnek tartaná a nélkülözhetetlen eszközök elvének megfelelő szabályozást is. Szerinte a domináns online platformok, így különösen az Amazon megfelelnek azoknak a kritériumoknak, amelyeket az amerikai joggyakorlat megkövetel a nélkülözhetetlen eszközökhöz való hozzáférés biztosításához, vagyis 1. egy monopólium ellenőrzi a nélkülözhetetlen eszközt, 2. a versenytárs képtelen előállítani az eszközt, 3. a monopólium nem ad hozzáférést az eszközhöz a versenytársainak, és 4. az eszköz megosztása a gyakorlatban megvalósítható. Szerinte egyedül a monopol helyzet kapcsán merül fel némi bizonytalanság, de úgy véli, hogy ez a követelmény meghaladottá vált az internet korában, és nem szükséges tényleges monopóliummá válnia a platformnak ahhoz, hogy nélkülözhetetlennek minősüljön a platformhoz való diszkrimináció-mentes hozzáférés annak érdekében, hogy a versenytársak a piacon tudjanak maradni (*Khan* [2017] 802. o.). A hálózatsemlegesség elvén alapuló szabályozáshoz hasonló megoldást képzelne el: kötelezné a platformokat a rajtuk átfolyó, a platformokon zajló valamennyi kereskedelmi tranzakciót azonos módon kezeljék, így megakadályozva azt, hogy a saját termékeiket és szolgáltatásaikat versenyelőnyhöz juttassák (*Khan* [2018a] 332. o.).

Végül, *Khan* azzal egészítette ki a szabályozási elképzeléseit, hogy az olyan cégek esetében, amelyek üzletpolitikája kifejezetten az adatok gyűjtésére és azok nagyarányú felhasználására épül, mint a Google vagy a Facebook, indokolt lehet egyrészt az európai GDPR szabályozásnak megfelelő adatvédelmi szabályozás megalkotása,<sup>41</sup>

<sup>39</sup> *United States versus Microsoft Corporation*, 253 F.3d 34 (D.C. Cir. 2001). Az ügyben az elsőfokú döntés értelmében ténylegesen le kellett volna választania a Microsoftnak az alkalmazást, azaz az Internet Explorert, de végül egyezsége került sor, és így a Microsoft interoperabilitási kötelezettségek útján, az úgynevezett alkalmazásprogramozási interfészhez (*application programming interface*) való hozzáférés biztosításával tett lehetővé, hogy a versenyző keresőmotorok is azonos feltételekkel elérhetők legyenek a felhasználók számára. Hasonló rendelkezéseket/vállalásokat tartalmazott az Európai Bizottság ugyanilyen tárgyú ügyben hozott döntése is: COMP/C-3/39.530 – Microsoft-ügy.

<sup>40</sup> COMP/C-3/37.792 – Microsoft-ügy. Az Európai Bizottság többek között arra kötelezte a Microsoftot, hogy a Windows operációs rendszert beépített Media Player nélkül is értékesítse, egyben tegye lehetővé más alkalmazásokkal való interoperabilitását.

<sup>41</sup> *Lina Khan* az adatokkal kapcsolatos, big data-problematika tárgyalásakor mintha azt sugallná, hogy az Egyesült Államokban a jogalkalmazás még egyáltalán nem foglalkozott ezzel a problémával. Ez nyilvánvalóan nem így van: évek óta folyik a diskurzus a big data szerepéről, a versenyjogi vonatkozásokra is kiterjedően (a teljesség igénye nélkül lásd *Sokol–Comerford* [2016], *Kennedy* [2017], *Wright–Dorsey* [2016]. Magyarul Belényesi Pál tett közzé az amerikai joggyakorlatot is ismertető, nem csak a szorosan versenyjogi ügyekre korlátozódó írást a big data szerepéről (*Belényesi* [2016]).

ezzel biztosítva, hogy a bizonyos célokra gyűjtött adatok más célokra ne legyenek felhasználhatók; másrészt a vertikálisan kapcsolódó tevékenységek, így a reklámtevékenységek leválasztása (*Khan* [2018a] 333. o.).

A kevésbé radikális irányzatot képviselő Tim Wu professzor<sup>42</sup> csupán azt javasolja, hogy az antitröszt-jogalkalmazás egy adott magatartás vizsgálatakor ne kizárólag a fogyasztói jóléti hatásokra koncentráljon, hanem térjen vissza ahhoz – az 1918-as *Chicago Board of Trade v. United States* ítéletből idézett – kérdéshez, hogy „ez pusztán a rendes versenyfolyamat része, vagy az a célja, hogy visszaszorítsa vagy akár kiiktassa a versenyt?” (*Wu* [2018]. 2. o.) Elismerve, hogy ez a kérdés most is a jogalkalmazás kiindulópontját alkotja, szerinte a legfőbb szükségszerű változtatás az lenne, hogy amennyiben a magatartás veszélyezteti a versenyfolyamatot, akkor is fel kell lépni a magatartás ellen, ha nem igazolható annak káros hatása a fogyasztói jólétre. Véleménye szerint a fogyasztói jólét absztrakt fogalom, és nem is mérhető pontosan, ezért nem alkalmasabb elemzési keret, mint a piaci struktúrát közép-pontba helyező elemzés.

Wu professzor szerint egy bepanaszolt magatartás vizsgálata során – kissé leegyszerűsítve – a következő kérdéseket kell megvizsgálni. 1. Ki sérelmezi a magatartást: a már piacon lévő (*incumbent*) vállalat vagy egy új belépő, esetleg egy kifejezetten agresszívan versenyző szereplő (*maverick*)? 2. Ki tanúsítja a sérelmezett magatartást: egy domináns cég vagy monopólium, egy piaci részesedését fokozatosan veszítő piaci szereplő vagy egy új belépő? 3. Milyen típusú a panaszolt magatartás: a versenyfolyamat szerves részét képező lépések – mint például az alacsonyabb árak alkalmazása vagy jobb minőségű termékek piacra dobása – vagy valamilyen potenciálisan versenykorlátozó magatartás (mint például az árukapcsolás, kizárólagossági kikötések alkalmazása stb.)? 4. Utal-e valami a versenyfolyamat torzítására, például, kizáró vagy más versenykorlátozó hatás, a versenytársak költségeinek növelése? 5. Van-e a kifogásolt magatartásnak más, a versenyen kívüli káros hatása, különösen a politikai értékekre gyakorolt káros hatása? (*Wu* [2018] 9. o.)

Úgy tűnik, Wu professzor valamiféle kompromisszumos álláspontot próbál elfoglalni a hipszter antitrösztmozgalom radikálisabb irányzata és annak kritikusai, illetve a kevésbé radikális úgynevezett posztchicagói (*post-Chicago*) közgazdaságtani iskola között.<sup>43</sup>

A posztchicagói közgazdasági iskola szerint a chicagói iskola nyomán túlzottan leegyszerűsített közgazdaságtani elemzéstől kell elmozdulni, és el kell végezni a komplexebb közgazdaságtani elemzéseket, vállalva akár a túlzott beavatkozás (*false*

<sup>42</sup> Tim Wu amerikai jogász, a Columbia Egyetem professzora, elsősorban a hálózatsemlegességgel kapcsolatos kutatásairól ismert. Dolgozott a Federal Trade Commissionnél is. A New York Times véleményrovatába is publikál. Honlapja: <http://www.timwu.org>. Nem kifejezetten tekinthető antitröszthipszternek, de szintén kritizálta a versenyjog-alkalmazás fogyasztói jóléti paradigmáját.

<sup>43</sup> Nem Wu az egyetlen, aki szerint az amerikai jogalkalmazásnak mind a harvardi, mind a chicagói iskola vívmányait fel kellene használnia, és ez nem is egy teljesen új gondolat. Lásd például *Piraino* [2007]. A közgazdasági elméleti iskolák összehasonlításáról lásd *Atkinson–Audretch* [2011].

*positive*) kockázatát is. A posztchicagói iskola követői tehát – magukat a hipszter antitrösztirányzattól is elhatárolva – úgy látják, hogy nem szükséges, hogy a versenyjog-alkalmazás visszatérjen a korábbi paradigmákhoz, illetve nem indokolt a versenyen kívüli szempontok figyelembevétele, de a jogalkalmazás megerősítése elengedhetetlen lenne.<sup>44</sup>

## A HIPSZTER ANTITRÖSZTMOZGALOM KRITIKUSAINAK NÉZETEI A FOGYASZTÓI JÓLÉTI PARADIGMA VÉDELMEZŐI

Bár az általános koncentrációnövekedést sokan vitatják (vagy legalábbis vitatják, hogy az összefüggne az antitröszt-jogalkalmazás gyengülésével), azzal szinte mindenki egyetért, hogy a digitális piacok másként működnek, mint a hagyományos piacok, és arról sem folyik komoly vita, hogy az online platformok felvetnek olyan kérdéseket, amelyekre a versenyhatóságoknak, a jogalkalmazóknak választ kell találniuk. A vita arról folyik, hogy a kihívásokra lehet-e válaszolni a jelenleg uralkodónak tekinthető fogyasztói jóléti paradigmán belül, vagy attól valamilyen módon el kell mozdulni. A hipszter antitrösztirányzat követői szorgalmazták az elmozdulást. Kritikusai ezzel szemben azt állítják, hogy nemcsak nem célszerű, de kifejezett veszélyekkel jár a jóléti paradigma feladása, a korábbi jogalkalmazási gyakorlathoz való visszatérés vagy a szabályozás irányába való elmozdulás.

Az egyik nagyon fontos és általánosabb jellegű kritikai észrevétel a jogbiztonsággal, a jogállamisággal, a „jog uralmával” (*rule of law*) kapcsolatos. Többen felhívják a figyelmet arra, hogy a hatékonyságalapú, fogyasztói jóléti hatásokat elemző jogalkalmazás, amely az elmúlt közel negyven év alatt kiforrott joggyakorlathoz vezetett, növelte a kiszámíthatóságot és a jogbiztonságot, ami kedvező a gazdasági szereplők számára (lásd például *Dorsey és szerzőtársai* [2018], *Medvedovsky* [2018]). Korábban, azaz az 1980-as éveket megelőzően, amikor az amerikai antitröszt-jogalkalmazás különböző, a versenyen kívüli társadalmi-politikai célokat is követett, a bírósági ítéletek sokszor egymásnak ellentmondtak (uo.).

Ezek a kritikus hangok azt is megjegyzik, hogy az antitrösztjog céljairól szóló vita nem újeletű, arra hívják fel a figyelmet, hogy ez a vita folyamatos, és a jogalkalmazás is folytonosan fejlődik, jóval komplexebb, mint ahogy azt a hipszter antitrösztirányzat láttatni szeretné, és nem „ragadt le” a chicagói iskola tanainál (*Hovenkamp* [2018], *Yoo* [2018]).

Egy további fontos aggály, hogy a mára kiforrott és kiszámítható keretektől való elmozdulás egy olyan irányba, amely társadalompolitikai célokat is elő kíván moz-

<sup>44</sup> Úgy tűnik, hogy az amerikai versenyjog egyik fontos szószólója, az American Antitrust Institute (AAI) – a verseny védelmét propagáló nonprofit szervezet, amely kutatásokkal, oktatással és versenypártolással foglalkozik – is ehhez az általa progresszívnek hívott irányzathoz csatlakozott (lásd *Moss* [2018]).

dítani, nagyobb teret enged a lobbitevékenységnek, így egyáltalán nem egyértelmű, hogy a szélesebb értelemben vett közjót szolgálná, vagy akár éppen ellenkezőleg: a nagyobb gazdasági hatalommal rendelkező vállalatoknak kedvezne, amelyek sikeresebben lobbiznának. Így a jogalkalmazás nem a fogyasztói, hanem a vállalati jólétet növelné (*Dorsey és szerzőtársai* [2018] 10–13. o.).

Ezek a kritikák önmagukban is megfontolásra érdemesek, de a jelen tanulmányban inkább azokkal a kritikákkal foglalkozunk, amelyek a hipszter antitrösztirányzat konkrét megállapításait veszik górcső alá. A legátfogóbb kritikai elemzéseket Herbert J. Hovenkamp<sup>45</sup> és a Joshua D. Wright, Elyse Dorsey, Jonathan Klick és Jan M. Rybnicek szerzőcsoport tette közzé (*Wright és szerzőtársai* [2018]). A továbbiakban elsősorban e tanulmányok főbb gondolatait ismertetjük.

### *Megalapozottak-e a hipszter antitrösztmozgalom alapvetései?*

Kritikusai szerint a hipszter antitrösztirányzat – és általában az amerikai antitröszt jogalkalmazás megújítását követelők – már eleve téves alapvetésekből indul ki, illetve a hipszter antitrösztmozgalom állításait nem tudja megalapozni, részben vélekedésekre és spekulációra épít. Hovenkamp kissé talán szarkasztikus megállapítása szerint „az új Brandeis mozgalom eddig egy halom olyan jellegű *ad hoc* sérelemmel jellemezhető, mint hogy az Amazon és a Google túl nagyok” (*Hovenkamp* [2018] 27. o.).

*Wright és szerzőtársai* [2018] (19–46. o.) szerint nem megalapozott az, hogy az amerikai gazdaságban általában valamennyi piacon nőtt a koncentráció; másrészt nem megalapozott az a feltételezés, hogy a növekvő piaci hatalom növekvő árakhoz és csökkenő kibocsátáshoz vezetett; harmadrészt megalapozatlan az az állítás, hogy az amerikai hatóságok tétlenül nézték, hogy a fogyasztói jólétre káros fúziók menjenek végbe; és negyedrészt megalapozatlan, hogy a nem megfelelő mértékű antitröszt-jogalkalmazás jövedelmi egyenlőtlenségekhez vezet (utóbbi kérdéssel a jelen tanulmány nem foglalkozik).

*Wright és szerzőtársai* [2018] szerint az általánosságban hivatkozott tanulmányok, amelyek szerint a koncentráció számos vagy valamennyi vizsgált iparágban nőtt, nem adhat alapot az antitröszt-jogalkalmazással kapcsolatos megállapításokra. Ennek egyik oka, hogy a koncentrációra vonatkozó kutatások teljes iparágakat vizsgálnak, és nem bontják le azokat a versenyjogi értelemben definiált releváns piacokra (21–23. o.). Másik oka, hogy maguk a koncentrációval foglalkozó kutatók is elismerik, hogy önmagában a koncentráció növekedésének oka nemcsak a verseny

<sup>45</sup> Herbert J. Hovenkamp a University of Pennsylvania Jogi Iskolájának professzora, az egyik jelentősebb amerikai versenyjogi szaktekinély. Írásait rendszeresen idézik mind az Egyesült Államok Legfelsőbb Bíróságának ítéletei, mind az alsóbb fokú bíróságok (*Hovenkamp* [2018]).

mértékének csökkenése lehet, a koncentráció növekedhet erősödő verseny mellett is,<sup>46</sup> illetve bekövetkezhet a versenytől teljesen független okokból (23. o.).

További kritikai észrevétel, hogy azt a megállapítást sem lehet kutatásokkal, illetve tapasztalati tényekkel alátámasztani, amely szerint a piaci erő növekedése az árak emelkedéséhez és a kibocsátás csökkenéséhez vezetett. Bár arról szólnak kutatások, hogy a vállalati szintű árresek növekedtek, de ennek oka lehet az is, hogy a gazdaság szerkezete átalakult, és eltolódott az innovációs iparágak, szolgáltatások és a szellemi tulajdonra alapuló iparágak felé. A kutatás-fejlesztésre alapozott tevékenységek esetén például szükségszerű a kezdeti jelentősebb befektetés, amelynek megtérülése érdekében magasabb árakat alkalmazhatnak (*Wright és szerzőtársai* [2018] 25. o.). Más esetekben az árresek növekedését az azonos vagy kismértékben növekvő árak mellett a költségek valamilyen hatékonysági előnyből fakadó nagyobb mértékű csökkenése is okozhatja.

Wright és szerzőtársai szerint azt sem támasztják alá megfelelő bizonyítékok, hogy a fúziós jogalkalmazás során a hatóságok túlságosan engedékenyek lettek volna. Bár átfogó kutatás is folyt annak felmérésére, hogy a fúziók milyen árhatásokkal jártak, illetve mennyire volt hatékony a fúziós jogalkalmazás és azon belül az alkalmazott intézkedések, abból megalapozottan nem vonható le az a következtetés, hogy a fúziós jogalkalmazás megbukott volna – itt Wright és szerzőtársai John Kwoka *Mergers, Merger Control, and Remedies* című 2014-ben megjelent könyvére (*Kwoka* [2014]), illetve az azt kritikailag elmező írásokra utalnak anélkül, hogy azokat akár csak összefoglalóan ismertetnék (*Wright és szerzőtársai* [2018] 28–30. o.).<sup>47</sup> Mindenestre azt szükségesnek tartják megjegyezni, hogy Kwoka a megállapításai ellenére sem javasolja az elmozdulást a fogyasztói jóléti hatások elemzésétől, hanem pusztán határozottabb fellépést követel a jogalkalmazók részéről.

### *A hipszter antitrösztirányzat konkrét felvetéseivel és javaslataival kapcsolatos kritikák*

Mint láttuk, Lina Khan szerint az Amazon – mint a piac monopolizálására törekvő vállalat – egyik legfőbb eszköze a költségek alatti vagy más néven ragadozó árazás. Khan ennek alátámasztására hangsúlyosan hivatkozik a Quidsi ellenséges felvásár-

<sup>46</sup> Könnyű például belátni, hogy egy olyan piacon, ahol a szereplők erőteljes minőségi és innovációs versenyt folytatnak, és a folyamatos fejlesztések jelentős befektetéseket igényelnek, az ezzel lépést tartani nem képes szereplők kiléphetnek a piacról, ami növeli a koncentrációt, de nem feltétlenül csökkenti a versenyt.

<sup>47</sup> A tanulmány utal arra, hogy Kwoka kutatásai szerint az összes általa vizsgált, több mint 3000 fúzió átlagosan 7,22 százalékos árnövekedést eredményezett. Ebből Kwoka szerint az következik, hogy a fúziós jogalkalmazás az utóbbi időben nem volt elég agresszív, és a beavatkozások nem tudták megakadályozni a későbbi árnövekedést. Kritikái szerint Kwoka módszertana az árhatások vizsgálatában alapvetően hibás volt.



lására. Khan egyik kritikus szerint ez a példa rámutat a következtetések elhibázottságára. Nem egyértelmű ugyanis, hogy valóban egy kritikus jelentőségű versenytársat vásárolt-e fel az Amazon, az pedig nyilvánvaló, hogy az Amazon nem tett szert monopolhelyzetre, de még az sem valószínű, hogy olyan mértékben tudta növelni a piaci erejét ezzel a felvásárlással, hogy az valóban káros hatásokkal járt volna.<sup>48</sup> Miután az Amazon kivásárolta a Quidsi, a Quidsi alapítói áttértek a Walmart online platformjára, a Jet.com-ra. Ezzel a fogyasztók nem jártak rosszabbul, és a verseny sem csökkent: a fogyasztók számára előnyös volt a Quidsi piacra lépését követően az Amazon árcsökkenése, most pedig profitálnak abból, hogy a Jet.com elszántan versenyzik az Amazonnal (*Eisenach* [2018]).

*Hovenkamp* [2018] (21–22. o.) további átfogó kritikái megállapításokat tesz a hipszter antitrösztirányzat ragadozó árazással kapcsolatos érveire válaszul. Szerinte az Amazon árazása nem minősülhet ragadozó jellegűnek, mivel nem igazolható, hogy monopolizációra törekedett. Az Amazon árazása véleménye szerint tükrözte az elektronikus könyvpiac által hozott technológiai változásokat, aminek következtében az előállítás határkölsége a nullához közelített, és a költség alapvetően csak a jogdíj maradt. Utal arra is, hogy a szerzői jogi védelem lejártával számos könyvet mind az Amazon, mind mások ténylegesen ingyenesen elérhetővé tesznek.

Összességében *Hovenkamp* szerint a hipszter antitrösztirányzat összekeveri a ragadozó árazást a termékfejlesztéssel, amikor is a vállalat kedvezményes árakat alkalmaz, hogy megalapozhassa helyzetét a piacon. (Gondoljunk arra, hogy nem sokan kívánták felvállalni az e-könyvek elterjesztését, magyar nyelvű e-könyvek például csak korlátozottan elérhetők.) *Hovenkamp* szerint az Amazon által alkalmazott árkedvezményeknél károsabb volt a fogyasztók szempontjából, hogy az Apple és több könyvkiadó kartellbe szerveződve próbálta meg elérni, hogy az Amazon emelje az árakat.<sup>49</sup> Úgy látja, hogy amennyiben a hipszter antitrösztmozgalom alacsony árak elleni „hadjárata” sikerrel járna, az komolyan sújtaná a fogyasztókat, és különösen az alacsonyabb jövedelmű fogyasztókat – ez a hipszter antitrösztirányzat, de főként a mögé felsorakozó politikusok részéről politikai öngól lenne (utalva arra a jelen tanulmányban is hivatkozott körülményre, hogy a Demokrata Párt felvállalta az antitröszt-jogalkalmazás reformjának témáját) (*Hovenkamp* [2018] 29. o.).

A hipszter antitrösztirányzat vertikális integrációt illető okfejtését is számos kritika éri. *Hovenkamp* [2018] (22–23. o.) szerint az Amazon más kereskedőknek kínált szolgáltatásai – például a szállítási és logisztikai szolgáltatások – kifejezetten kedvezők a kisebb kereskedők számára, nem okoznak számukra versenyhátrányt. Ráadásul azok igénybevétele teljesen önkéntes, a kereskedők anélkül is értékesíthetnek az Amazon platformján, hogy ezeket a szolgáltatásokat igénybe vennék.

<sup>48</sup> Lásd Jeffrey Eisenach november 5-én közzétett posztját (*Eisenach* [2018]). Eisenach amerikai közgazdász, a NERA Economic Consulting egyik vezetője, a George Mason University docense, és az American Enterprise Institute vendégkutatója.

<sup>49</sup> Lásd a *United States versus Apple, Inc. et al* ügyet, 952 F. Supp. 2d 638 (S.D.N.Y. 2013).

Wright és szerzőtársai is arra az álláspontra helyezkednek, hogy nem indokolt eltérni a már sokak által igazolt feltételezéstől, hogy a vertikális integráció tipikusan kedvező a fogyasztók számára, nem vitatva, hogy létezhetnek káros vertikális hatások is. Ezen túlmenően azonban sajnálatosan nem fejtik ki nézeteiket (*Wright és szerzőtársai* [2018] (49–50. o.)).

Összességében mind Hovenkamp, mind Wright és szerzőtársai a fogyasztói jóléti paradigma mellett állnak ki, nemcsak a fentebb már tárgyalt okból, amely szerint a fogyasztói jóléti paradigmán alapuló joggyakorlat már kikristályosodott, hanem azért is, mert meggyőződésük, hogy a jelenlegi jogszabályi és elméleti keretek között is választ lehet adni azokra a kérdésekre, amelyek a nagy online platformok térnyerésével felvetődtek.

Hasonló okból és módon kritizálják Tim Wu nézeteit is. Kritikusai szerint Wu professzor tévesen értelmezi a fogyasztói jóléti hatások elemzésének mibenlétét (*Melamed–Petit* [2018]). A fogyasztói jóléti paradigma keretein belül egyrészt adott, hogy közgazdasági szempontú elemzést folytatnak a hatóságok, amelyet nem befolyásolhatnak egyéb politikai és társadalmi célkitűzések, másrészt a fogyasztói jóléti paradigma világos szempontrendszerrel biztosít a versenyjogi keretszabályok esetről esetre való alkalmazásához.

Wu szerint a jóléti hatás vagy érték nehezen mérhető, ezért a kimenet is bizonytalan, kiszámíthatatlanná téve a jogalkalmazást. A fogyasztói jólét valóban nehezen mérhető; ugyanakkor a hipszter antitrösztirányzat a fogyasztói jóléti hatáselemzést alapvetően Bork nézeteire visszavetítve kritizálja, de Bork nézeteit a jelenlegi közgazdaságtani elmélet és a joggyakorlat is meghaladta (lásd erről részletesen *Hovenkamp* [2018] 3–8. o.). Ezért Wu kritikusai vitatják azt, hogy a fogyasztói jóléti hatáselemzés kizárólag árközpontú, és inkább statikus, mint dinamikus lenne. Utalnak azokra a szempontokra, amelyeket a jogalkalmazók, elsősorban, de nem kizárólagosan, a fúziós ügyekben, figyelembe vesznek: a belépési korlátokra, a piaclezáró gyakorlatokra, a dinamikus versenyre, az innovációra, a minőségre és a választékra. Számos konkrét ügyre hivatkoznak, amelyek nem ár jellegű problémával foglalkoztak (uo. 4. o.). Másrészt, azt egyenesen érthetetlennek gondolják, hogy miért tartja Wu professzor az antitröszt-jogalkalmazás szempontjából felteendő kérdésnek, hogy „van-e a panasztartásnak más, a versenyen kívüli káros hatása, különösen a politikai értékekre gyakorolt káros hatása?”, hiszen a versenyen kívüli – különösen az ilyen, biztosan nem mérhető – szempontok elemzésbe való beemelése szinte biztosan nem növeli, hanem súlyos mértékben csökkenti a kiszámíthatóságot (uo. 9. o.).

Ugyancsak kritika éri a Wu által javasolt elemzési keretet, vagyis azt, hogy az elemzésnek a jóléti hatások helyett a versenyfolyamat védelmére, a versenypiaci szerkezet fenntartására kellene koncentrálnia. Egyrészt nem egyértelmű, hogy miben különbözne ez a megközelítés a fogyasztói jóléti paradigmától. A Wu által említett olyan elemek, mint a „versenyfolyamat szerves részét képező lépések”, a „versenytársak költségeinek növelése” vagy a „versenykorlátozó hatások” (a Wu által feltett, fentebb ismertetett 3. és 4. kérdések) központi részét képezik a fogyasztói jóléti



hatások elemzésének is. Wu kiinduló kérdései eleve olyanok, amelyek valamennyi antitrösztügyi kiindulópontját képezték eddig is (uo. 89. o.).

Továbbá úgy tűnik, hogy Wu szerint nem szükséges a piaci hatalom vagy dominancia bizonyítása. Ugyanakkor a versenyjogi fellépésnek a dominancia kialakulásához vagy a piaci hatalommal való visszaéléshez kapcsolódása alapozza meg azt, hogy közjogi beavatkozás csak akkor történik, ha valóban feltehető, hogy anélkül a káros hatás bekövetkezik. Amennyiben nem áll fenn ilyen mértékű piaci hatalom, a piac és a versenyfolyamat működése korrigálni fogja a nem hatékony gyakorlatot. Éppen a piaci hatalom mértékéhez kötődő beavatkozás biztosítja azt, hogy az antitröszt-jogalkalmazás a versenyfolyamat védelmére helyezi a hangsúlyt (szemben a bármilyen okból nem kívánatosnak tekintett kereskedelmi gyakorlatok-elleni fellépéssel) (uo. 9. o.).

Azokat a felvetéseket, hogy bizonyos magatartások esetén *per se* tilalmakat kellene bevezetni, vagy vélelmeket kellene alkotni annak érdekében, hogy a domináns vállalatra kerüljön annak kötelezettsége, hogy bizonyítsa, valamely versenykorlátozónak feltételezett magatartás valóban nem ilyen célzatú vagy hatású, többen elfogadják (uo. 7. o.), vagy akár támogatják is (utóbbiak inkább a kevésbé radikális, de az antitröszt-jogalkalmazás megreformálását szorgalmazó csoportokból kerülnek ki).<sup>50</sup>

A radikálisabb – elsősorban Lina Khan által felvetett – megoldási javaslatokat, főként a szabályozási jellegűeket ezzel szemben számos kritika érte; az egyik az, hogy a szabályozással kapcsolatos javaslatok elnagyoltak, ténylegesen nem kezelhetők kidolgozott megoldási alternatívaként (*Hovenkamp* [2018] 20. o.).

Általános problémaként jelenik meg, hogy nem látható, valóban létező problémákat orvosolna a javasolt szabályozási megoldás, és ha igen, milyen módon.<sup>51</sup> A természetes monopóliumok esetében alkalmazott és Khan által javasolt megoldások közül a hozzáférési kötelezettség teljesen feleslegesnek tűnik, mivel az Amazon nem zárkózik el a hozzáférés biztosításától. A befektetésre és fejlesztésekre vonatkozó kötelezés hasonlóképpen indokolatlannak hat – már csak azért is, mert Khan azt is az Amazon szemére veti, hogy folyamatos befektetésekkel és fejlesztésekkel jelenik meg újabb és újabb szegmensekben, és kínál olyan új megoldásokat, amelyekkel piaci erejét megszilárdíthatja (ezek a megoldások a tapasztalatok szerint a fogyasztók és a kereskedők által is keresettek).

Az árprobléma kapcsán meg kell jegyeznünk, hogy nem világos, miért kellene ársapkát alkalmazni az Amazon fogyasztói áaira, ahogyan Khan felveti, amikor

<sup>50</sup> Ilyen például az American Antitrust Institute.

<sup>51</sup> Hasonló kritikát fogalmaz meg Philip Mardsen, az Egyesült Királyság versenyhatóságának, a Competition and Market Authority igazgatója is. Szerinte fontos, hogy tartsuk magunkat a hipokratészi alapelvhez: az első, hogy a beavatkozás ne ártsen. Ezért Mardsen szerint a versenyhatóságoknak most az a feladata, hogy vizsgálódjanak és elemezzenek, és csak megalapozottan, bizonyítékok birtokában lépjenek, ha kell progresszív, a mai technológiai változásokra azokat kihasználó eszközökkel – szerinte ez lenne igazán „hipszter” (*Mardsen* [2018]).

az Amazon kifejezetten kedvező árakat alkalmaz. A kereskedőkkel, kiadókkal stb. szemben alkalmazott díjak esetében sem igazolt, hogy az Amazon túlzott árakat határoz meg, illetve hogy pontosan mely díjak lennének túlzók. Bármiféle diszkriminációmentes hozzáférési kötelezettség és az ahhoz kapcsolódó árszabályozás bevezetése előtt mindenképpen szükséges lenne annak azonosítása, hogy az Amazon mely szolgáltatásai minősülhetnek nélkülözhetetlen eszköz jellegűnek.

Egy másik jelentős és konkrétabb kritika, hogy a szabályozási modellben központi elemként jelentkező árazási kérdések számos problémát felvetnek.<sup>52</sup> Talán a legfontosabb az, hogy a technológiai iparágak – így az Amazon és más hasonló cégek esetében – a magas kezdeti befektetés, illetve a magas állandó költségek mellett a hagyományosan az árszabályozás alapját képező határköltség a nullához közelít. Ugyanakkor a befektetett tőke és az állandó költségek mérése sem egyszerű.<sup>53</sup> Khan is elismeri, hogy az Amazon olyan mértékben és annyi különböző üzleti területen eszközölt befektetéseket, hogy nem lenne egyszerű meghatározni, hogy milyen költségeket kell figyelembe venni a méltányos ár kialakításához, tekintettel a jogos megtérülési elvárásokra is. Látja továbbá azt a bizarr helyzetet is, hogy saját gondolatmenetének éppen az volt a kiindulópontja, hogy az Amazon befektetései mindeddig veszteséget generáltak, mivel költség alatt árazott (*Khan* [2017]). Ez ugyan nem kerül kimondásra, de egy ilyen helyzetben a megtérülést és a befektetéseket figyelembe vevő ármeghatározás valószínűleg az árak jelentős emelkedéséhez vezetnének. Ez a következtetés egybecseng Hovenkamp már hivatkozott megállapításaival is (*Hovenkamp* [2018] 29. o.).

## HOGYAN TOVÁBB?

Nem lehet megjósolni, hogy milyen mértékben változik meg az amerikai antitröszt-jogalkalmazás a közeljövőben, vélemekkel vagy robusztusabb közgazdasági elemzésekkel erősítik meg a versenyjogot, vagy további, részletesebb szabályozási javaslatok jelennek meg a digitális platformok vagy akár általában a vertikálisan integrálódott cégek esetleges visszaéléseinek megelőzésére.

A különböző irányzatok képviselői, akadémikusok, kutatóintézetek és gyakorló szakemberek, valamint az American Antitrust Institute folyamatosan teszik közzé érveiket és ellenérveiket, valamint azokat a megoldási javaslataikat, amelyek egy része csak a szoros értelemben vett versenyjogi jogalkalmazás lehetséges irányáról szól, más részük távolabbra tekint, és olyan problémákra is megoldást keres, mint a munkavállalói alkuerő erősítése a nagyvállalatokkal szemben, a jövedelmi egyenlőtlenségek csökkentése vagy éppen a személyes adatok védelmének erősítése.

<sup>52</sup> Lásd erről Allison Schrager interjút Jean Tirole-lal (*Schrager* [2018]).

<sup>53</sup> (*Schrager* [2018].) Ugyanakkor ezekkel a kérdésekkel már átfogóan foglalkoztak a közgazdászok, és alternatív árazási modelleket dolgoztak ki. A magas állandó költségű vállalatok határköltség-alapú árazásáról szóló közgazdaságtani vitáról jó összefoglalót ad *Valentiny* [2018] 368–71. o.

se. A Charles River Associates 2018-ban e témakörök köré szervezte rendes éves *Economic Developments in Competition Policy* című konferenciáját.<sup>54</sup>

E tanulmány kereteit meghaladta valamennyi irányzat és érvelés ismertetése, de a teljességre törekvés már csak azért is képtelenség lenne, mert a diskurzus napról napra bővül, mind a szakmai fórumokon, mind a sajtóban.

A hipszter antitrösztmozgalom tehát már elkönnyvelhet legalább egy győzelmet, hiszen az antitröszt-jogalkalmazás jövője, a megújítási lehetőségek mind a politikai, mind a szakmai viták középpontjába kerültek.<sup>55</sup> Olyannyira így van ez, hogy az FTC 2018 júniusában meghirdette, hogy nyilvános meghallgatásokat fog tartani „Verseny és Fogyasztóvédelem a 21. században” címmel (FTC [2018a]). A meghallgatássorozat keretében többek között olyan – részben a jelen tanulmányban is ismertetett, de azt messze meghaladó mennyiségű és részletezettségű – kérdésekre várták az észrevételeket, mint hogy megfelelő keretet biztosít-e a fogyasztói jóléti paradigma a 21. századi versenyjogi jogalkalmazásban; hogyan működnek a két- vagy többoldalú piacként működő platformok, és szükséges-e más versenyjogi megközelítés azok esetében, például milyen piacmeghatározási kérdéseket vetnek fel az ilyen platformok, mekkora a szerepe a közvetlen és közvetett hálózati hatásoknak; szükség lenne-e a vertikális fúziókkal kapcsolatos iránymutatásra, milyen esetekben kellene azt vélelmezni, hogy a vertikális fúzió káros hatásokkal jár, és hogyan lenne megdönthető ez a vélelem?; mi a *big data*, és hogyan kellene értékelni az olyan fúziókat, amelyekben szerepe van a fogyasztói adatokhoz vagy más adattömegekhez való hozzáférésnek? Ezzel párhuzamosan a Kongresszus törvénykezési bizottságának a szabályozási reformmal, kereskedelmi és versenyjoggal foglalkozó albizottsága is meghallgatásokat tartott 2017 és 2018 folyamán a versenyjogi jogalkalmazás irányairól, a jogalkalmazó hatóságok megerősítéséről.<sup>56</sup>

Mindeközben Európában a viták sokkal inkább a digitális piacokra helyeződtek,<sup>57</sup> és az európai versenyhatóságok – a hipszter antitrösztmozgalom örömeire – nem haboznak eljárást indítani a nagy amerikai *high tech* vállalatok ellen. Mint közismert az Európai Bizottság több ízben is fellépett a Google-lel szemben,<sup>58</sup> illetve jelenleg is folytat a Google ellen vizsgálatot,<sup>59</sup> és vizsgálta az Amazonnak az e-book-kiadók-  
kal szemben alkalmazott feltételeit – ez az úgy kötelezettségvállalással végződött.<sup>60</sup>

<sup>54</sup> A 2018. december 15-én lezajlott konferencián olyan témák kerültek terítékre, mint hogy létezik-e egyáltalán a piaci hatalom probléma, szükséges-e radikális válasz a populista felvetésekre, kell-e és hogyan szabályozni a nagy technológiai cégeket, valamint a platformok fúziói által felvetett kérdések (CRA [2018]).

<sup>55</sup> Lina Khan a *Journal of European Competition Law and Practice*-ben megjelent cikkében így fogalmazott: „...önmagában az a tény, hogy az antitrösztirányzat ismét a politikai viták középpontjába került, igazolja, hogy az Új Brandeis-követők már elértek valamit (lásd Khan [2018b]).

<sup>56</sup> <https://judiciary.house.gov/legislation/hearings>

<sup>57</sup> Jó példa erre a német versenyhatóság által indított Verseny és fogyasztóvédelem a digitális gazdaságban című értekezéssorozata (*Bundeskartellamt* [2017/2018]), de akár a magyar versenyhatóság által közzétett középtávú digitális fogyasztóvédelmi stratégia is (GVH [2018]).

<sup>58</sup> Case AT.40099 – Google Android; Case AT.39740 – Google Search (Shopping).

<sup>59</sup> Case AT.40411 – Google (AdSense).

<sup>60</sup> Case AT.40153 – E-book MFNs and related matters (Amazon).

A német versenyhatóság 2016-ban eljárást indított a Facebook ellen annak vizsgálatára, hogy a Facebook visszaél-e erőfölényével, amikor a Facebookhoz való csatlakozást ahhoz a feltételhez köti, hogy a felhasználók hozzájáruljanak adataik lényegében korlátlan felhasználásához. A hatóság az eljárás eredményeképp megtiltotta a Facebooknak, hogy a különböző platformokon (WhatsApp, Instragram) gyűjtött felhasználói adatokat összekapcsolja a Facebook-fiókkal, hacsak ehhez a felhasználó előzetesen és kifejezetten hozzá nem járul.<sup>61</sup> A német és az osztrák hatóságok közösen vizsgálták a Google és a német Eyeo közötti megállapodást, amelyben a Google korlátozta az Eyeo reklámblokkoló szolgáltatásának használatát és a cég termékfejlesztési tevékenységét. A hatóságok elérték, hogy a szerződést a felek módosítsák, így az eljárás végül jogsértés megállapítása nélkül, megszüntetéssel végződött.<sup>62</sup>

Úgy tűnik, Európában a versenyhatóságok nem küzdenek azzal a dilemmával, hogy milyen paradigma keretein belül lépjenek fel a *high tech* óriások ellen. Megjegyzendő, hogy a versenyhatóságok világszerte és így az európai versenyhatóságok nem is kizárólag a fogyasztói jóléti paradigmát helyezik középpontba: a holland versenyhatóság (*Nederlandse Mededingingsautoriteit, NMa*) egy 2011-es felmérése rámutatott, hogy bár ez a legtöbb versenyhatóság számára fontos, akár döntő szempont, de a válaszadók túlnyomó része más célokat is megnevezett.<sup>63</sup>

Bár talán mi magunk is azt sugalltuk, hogy a hipszter anitöröst-mozgalom különösen, de az antitöröst-jogalkalmazás megújításáról az Egyesült Államokban folyó vita általában is nagyon „amerikai jelenség”, természetesen nem marad visszhang nélkül a világ többi részén, így Európában sem, és fordítva: az amerikai antitöröst-társadalom is figyelemmel kíséri az európai fejleményeket. Jó példa erre, hogy az említett FTC és kongresszusi meghallgatások során is felvetődött az a kérdés, hogy az amerikai és más versenyjogi rendszerek mennyiben különböznek, és milyen hatással járnak ezek a különbségek az amerikai vállalatokra (*FTC* [2018b]). Emellett az amerikai vita részévé válnak olyan elgondolások is, amelyek európai eredetűek. Ilyen a Nobel-díjas Jean Tirole „részvételi antitörösztnek” (*participative antitrust*) nevezett elképzelése, amely szerint az iparági, piaci szereplők, valamint más érdekelt felek javaslatait a versenyhatóságok azzal a céllal véleményezik, hogy ezáltal segítsék a kiszámíthatóságot és a megbízhatóságot, de anélkül, hogy ezek a vélemények ténylegesen szabályozássá válnának.

A vitáknak még nincs vége, és feltehetően nem is lesz vége a közeljövőben. Inkább az a valószínű, hogy a folyamatosan változó technológiai iparágak és innovatív vállalatok – mint mindig – újabb termékekkel és konstrukciókkal jelennek meg, amelyek folyamatosan megújulásra, de legalábbis progresszív adaptációra készítetik a jogalkalmazókat is.

<sup>61</sup> A 2019. február 7-én közzétett döntést a Facebook bíróság előtt megtámadhatja ([https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/EN/Pressemitteilungen/2019/07\\_02\\_2019\\_Facebook.html](https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/EN/Pressemitteilungen/2019/07_02_2019_Facebook.html)).

<sup>62</sup> A Bundeskartellamt 2019. január 21-én tette közzé ezzel kapcsolatos sajtóközleményét (*Bundeskartellamt* [2019]).

<sup>63</sup> Lásd az NMa 2011. évi tevékenységéről szóló éves jelentést (*NMa* [2012]). A felmérés eredményeit részletesebben összefoglalta Muraközy–Valentiny [2015] 180–182. o.

## IRODALOM

- ABDELA, A.–STEINBAUM, M. [2018]: The United States has a Market Concentration Problem. Reviewing Concentration Estimates in Antitrust Markets, 2000–Present. Roosevelt Institute, szeptember. <http://rooseveltinstitute.org/wp-content/uploads/2018/09/The-United-States-has-a-market-concentration-problem-brief-final.pdf>.
- ATKINSON, R. D.–AUDRETCH, D. B. [2011]: Economic Doctrines and Approaches to Antitrust, Information Technology and Innovation Foundation, január, <https://itif.org/publications/2011/01/28/economic-doctrines-and-approaches-antitrust>.
- BELÉNYESI PÁL [2016]: Digitális platformok és big data. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István* (szerk.): Verseny és szabályozás, 2016. MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, Budapest, 127–162. o.
- BETTER DEAL [é. n.]: Crack Down on Corporate Monopolies and the Abuse of Economic and Political Power. Better Deal, House Democrats, <https://abetterdeal.democraticleader.gov/the-proposals/crack-down-on-abuse-of-power>.
- BORK, R. H. [1978]: The Antitrust Paradox. Free Press, New York.
- BRANDEIS, L. D. [1912]: The Regulation of Competition Versus the Regulation of Monopoly by Louis D. Brandeis. An address to the Economic Club of New York, Louis D. Brandeis School of Law Library, november 1. <http://louisville.edu/law/library/special-collections/the-louis-d.-brandeis-collection/the-regulation-of-competition-versus-the-regulation-of-monopoly-by-louis-d.-brandeis>.
- BUNDESKARTELLAMT [2017/2018]: Wettbewerb und Verbraucherschutz in der digitalen Wirtschaft. [https://www.bundeskartellamt.de/DE/UeberUns/Publikationen/Schriftenreihe\\_Digitales/Schriftenreihe\\_node.html](https://www.bundeskartellamt.de/DE/UeberUns/Publikationen/Schriftenreihe_Digitales/Schriftenreihe_node.html).
- BUNDESKARTELLAMT [2019]: Proceeding against whitelisting contract between Google and Eyo terminated after amendments to the contract. [https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/EN/Pressemitteilungen/2019/21\\_01\\_2019\\_Eyo\\_Google.html?nn=3591568](https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/EN/Pressemitteilungen/2019/21_01_2019_Eyo_Google.html?nn=3591568).
- CRA [2018]: Annual Brussels Conference: Economic Developments in Competition Policy, 2018. CRA International, Inc., Brüsszel, <https://ecp.crai.com/events/cra-annual-brussels-conference-economic-developments-in-competition-policy-2018>.
- DOJ [2017]: Statutory Provisions and Guidelines of the Antitrust Division. Division Manual, Chapter II. UN Department Of Justice, <https://www.justice.gov/atr/file/761131/download>.
- DORSEY, E.–RYBNICEK, J. M.–WRIGHT, J. D. [2018]: Hipster Antitrust Meets Public Choice Economics: The Consumer Welfare Standard, Rule of Law, and Rent Seeking. Megjelent: CPI Antitrust Chronicle, április. <https://www.competitionpolicyinternational.com/wp-content/uploads/2018/04/CPI-Dorsey-Rybnicek-Wright.pdf>.
- EISENACH, J. [2018]: Who should Antitrust Protect? The Case of Diapers.com. AEIdeas, november 5. <https://www.aei.org/publication/who-should-antitrust-protect-the-case-of-diapers-com>.
- FTC [2018a]: Announces Hearings On Competition and Consumer Protection in the 21st Century. Federal Trade Commission, Washington, D.C., június 20. <https://www.ftc.gov/news-events/press-releases/2018/06/ftc-announces-hearings-competition-consumer-protection-21st>.
- FTC [2018b]: Announces Second Session of Hearings on Competition and Consumer Protection in the 21st Century September 21 at the FTC. Federal Trade Commission, Washington, D.C., szeptember 10. <https://www.ftc.gov/news-events/press-releases/2018/09/ftc-announces-second-session-hearings-competition-consumer>.

- FURMAN, J.–ORSZAG, P. [2015]: A Firm-Level Perspective on the Role of Rents in the Rise in Inequality. Presentation at “A Just Society” Centennial Event in Honor of Joseph Stiglitz Columbia University. <http://gabriel-zucman.eu/files/teaching/FurmanOrszag15.pdf>.
- FURMAN, J.–ORSZAG, P. [2015]: A Firm-Level Perspective on the Role of rents in the Rise in Inequality. Presentation at „Toward a Just Society” Centennial Event in Honor of Joseph Stiglitz, Columbia University, október 16. <http://gabriel-zucman.eu/files/teaching/FurmanOrszag15.pdf>.
- GIOLLI, N. [2018]: Neither populist nor neoclassical. The classical root of the competition principle in American Antitrust. június 20. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3199703>
- GVH [2007]: A Verseny szabadságával kapcsolatos, a GVH által követetett alapelvek. Gazdasági Versenyhivatal, Budapest, [http://www.gvh.hu/alapelvek/4241\\_hu\\_a\\_verseny\\_szabadsagaval\\_kapcsolatos\\_a\\_gvh\\_altal\\_kovetett\\_alapelvek\\_2007.html](http://www.gvh.hu/alapelvek/4241_hu_a_verseny_szabadsagaval_kapcsolatos_a_gvh_altal_kovetett_alapelvek_2007.html).
- GVH [2018]: Középtávú digitális fogyasztóvédelmi stratégia. Gazdasági Versenyhivatal, Budapest, [http://www.gvh.hu/aktualis\\_hirek/kozeptavu\\_digitalis\\_fogyasztovedelmi\\_strategia.html](http://www.gvh.hu/aktualis_hirek/kozeptavu_digitalis_fogyasztovedelmi_strategia.html).
- HOVENKAMP, H. J. [2018]: Is Antitrust’s Consumer Welfare Principle Imperiled? University of Pennsylvania Law School, június 21. [https://scholarship.law.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2987&context=faculty\\_scholarship](https://scholarship.law.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2987&context=faculty_scholarship).
- KENNEDY, J. [2017]: The Myth of Data Monopoly: Why Antitrust Concerns About Data Are Overblown. ITIF, március 6. <https://itif.org/publications/2017/03/06/myth-data-monopoly-why-antitrust-concerns-about-data-are-overblown>.
- KHAN, L. [2017]: Amazon’s Antitrust Paradox. The Yale Law Journal, Vol. 126. No. 3. 564–907. o. <https://www.yalelawjournal.org/note/amazons-antitrust-paradox>.
- KHAN, L. [2018b]: The New Brandeis Movement: America’s Antimonopoly Debate, Journal of European Competition Law & Practice, Vol. 9. No. 3. 131–132. o. <https://doi.org/10.1093/jeclap/lpy020>.
- KHAN, L. M. [2018a]: Sources of Tech Platform Power, Georgetown Law Technology Review, No. 325. <https://georgetownlawtechreview.org/wp-content/uploads/2018/07/2.2-Khan-pp-225-34.pdf>.
- KWOKA, J. [2014]: Mergers, Merger Control, and Remedies: A Retrospective Analysis of U.S. Policy. The MIT Press, <https://doi.org/10.7551/mitpress/9841.001.0001>
- LOECKER J. DE–EECKHOUT, J.–UNGER, G. [2018]: The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications. <http://www.janeeckhout.com/wp-content/uploads/RMP.pdf>.
- MARDSSEN, P. [2018]: Who Should Trust-Bust? Hippocrates, not Hipsters. CPI Antitrust Chronicle, április, <https://www.competitionpolicyinternational.com/who-should-trust-bust-hippocrates-not-hipsters>.
- MEDVEDOVSKY, K. [2018]: Hipster Antitrust – A Brief Fling or Something More? CPI Antitrust Chronicle, április. <https://www.competitionpolicyinternational.com/wp-content/uploads/2018/04/CPI-Medvedovsky.pdf>.
- MELAMED, D.–PETIT, N. [2018]: Before „After Consumer Welfare” – A Response to Professor Wu. CPI’s North America Column, Competition Policy International, július, <https://www.competitionpolicyinternational.com/wp-content/uploads/2018/07/North-America-Column-July-Full.pdf>.
- MOSS, D. L. [2018]: Realigning Merger Remedies With the Goals of Antitrust. AAI, április 9. [https://www.antitrustinstitute.org/wp-content/uploads/2018/09/AAI\\_Merger-Remedies.4.9.18.pdf](https://www.antitrustinstitute.org/wp-content/uploads/2018/09/AAI_Merger-Remedies.4.9.18.pdf).



- MOTTA, M. [2007]: Versenypolitika. Elmélet és gyakorlat. Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ, Budapest.
- MURAKÖZY BALÁZS–VALENTINY PÁL [2015]: A versenyhatósági döntések jóléti hatásainak méréséről. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István* (szerk.): Verseny és Szabályozás, 2014. MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, Budapest, 2015. 172–194. o.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN [2013]: EU and US Competition Law: Divided in Unity? The rule on restrictive agreements and vertical intra-brand restraints. *Markets and the Law*, Routledge, <https://doi.org/10.4324/9781315580616>.
- NMA [2012]: 2011 Annual Report The Netherlands Competition Authority. The Netherlands Competition Authority, [https://www.acm.nl/sites/default/files/old\\_publication/bijlagen/10820\\_2011%20NMA%20Annual%20Report.pdf](https://www.acm.nl/sites/default/files/old_publication/bijlagen/10820_2011%20NMA%20Annual%20Report.pdf).
- PIRAINO, T. A. JR. [2007]: Reconciling the Harvard and Chicago Schools: A New Antitrust Approach for the 21st Century. *Indiana Law Journal*, Vol. 82: No. 2. <http://www.repository.law.indiana.edu/ilj/vol82/iss2/4>.
- ROLNIK, G. [2016]: 140 Years of Antitrust: Are Brandeisian Pro-Competition and Anti-Monopoly Sentiments Coming Back Into the Political Discourse? *ProMarket Blog*, szeptember 30. <https://promarket.org/140-years-antitrust-brandeisian-pro-competition-anti-monopoly-sentiments-coming-back-political-discourse>.
- SCHRAGER, A. [2018]: A Nobel-winning economist's guide to taming tech monopolies. *Quartz*, június 27. <https://qz.com/1310266/nobel-winning-economist-jean-tirole-on-how-to-regulate-tech-monopolies>.
- SOKOL, D. D.–COMERFORD, R. E. [2016]: Antitrust and Regulating Big Data. *George Mason Law Review*, Vol. 23. No. 1129–1161. o. <https://scholarship.law.ufl.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1817&context=facultypub>.
- STUCKE, M. E. [2018]: Should we be Concerned about Data-opolies? 2 *Georgetown Law Technology Review*, University of Tennessee Legal Studies Research Paper, No. 349. [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3144045](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3144045)
- TÓTH TIHAMÉR [2015]: Verseny és demokrácia. *Versenytükör*. 11. évf. Különszám, 20–33. o.
- VALENTINY PÁL [2004]: Árpres és felfaló árazás. *Közgazdasági elmélet, bírói, szabályozói gyakorlat*. *Közgazdasági Szemle*, 51. évf. 1. sz. 24–45. o.
- VALENTINY PÁL [2018]: Coase-kép másképp: középpontban a közszolgáltatások. *Közgazdasági Szemle*, 65. évf. 4. sz. 346–381. o.
- WRIGHT, J. D.–DORSEY, E. [2016]: Antitrust Analysis of Big Data Competition Law & Policy, Vol. 4. No. 2. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3165278>.
- WRIGHT, J. D.–DORSEY, E.–KLICK, J.–RYBNICEK, J. M. [2018]: Requiem for a Paradox: The Dubious Rise and Inevitable Fall of Hipster Antitrust. *Arizona State Law Journal*, *George Mason Law and Economics Research Paper*, No. 18-29. [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3249524](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3249524).
- WU, T. [2018]: After Consumer Welfare, Now What? The „Protection of Competition” Standard in Practice. *CPI Antitrust Chronicle*, április, <https://www.competitionpolicyinternational.com/wp-content/uploads/2018/04/CPI-Wu.pdf>.
- YOO, C. S [2018]: Hipster Antitrust: New Bottles, Same Old W(h)ine? *CPI Antitrust Chronicle*, április, <https://www.competitionpolicyinternational.com/wp-content/uploads/2018/04/CPI-Yoo.pdf>.

• Nagy Csongor István •

## NEOPROTEKCIONIZMUS ÉS VILÁGKERESKEDELEM – JOGI ÉS GAZDASÁGI KERETEK

A világkereskedelem legutóbbi éveiben – elsősorban a Trump-kormányzat kereskedelempolitikája és a Brexit miatt – sokan a globalizáció ellen lázadó neoprotekcionizmus megjelenését látják. Ugyanakkor a gazdasági kapcsolatok intézményi és jogi keretei, valamint a nemzeti gazdaságok nemzetköziesedése miatt ez a neoprotekcionizmus nagyon jelentős korlátokkal találkozik. A WTO joga jelentős mértékben korlátozza a tagállamok piacvédelmi lehetőségeit (például maximált vámok, mennyiségi korlátozások tilalma), míg a nemzetközi gazdaság folyamatai (például a globális üzem és a kereskedelemeltérítés jelenségei) gazdasági szempontból megnehezítik, sőt, kontraproduktívvá teszik a protekcionista külkereskedelem-politikát. A tanulmány azt mutatja be, hogy milyen jogi, intézményi és gazdasági korlátok között bontakozhat ki a megjelenő neoprotekcionizmus, és hogy e korlátok miatt ez a kereskedelem-politika miért nem képes hosszú távon a belföldi gazdasági érdekek előmozdítására.

### BEVEZETÉS

Nem túlzás azt állítani, hogy a szabadkereskedelem a 21. század egyik legfontosabb globális jelentőségű kérdésévé vált. A közelmúlt eseményei egy új fejezetet nyitottak a nemzetközi gazdasági kapcsolatokban, amelyet azonban egy sajátos kettősség jellemez. A világkereskedelemben egy valódi szabadkereskedelmi „bumm” zajlik, amely azonban életre hívott egy neoprotekcionista mozgalmat.<sup>1</sup> A tanulmány azt mutatja be, hogy milyen jogi, intézményi és gazdasági korlátok között bontakozhat ki a megjelenő neoprotekcionizmus, és hogy ezen korlátok miatt, ez a kereskedelem-politika miért nem képes hosszú távon a belföldi gazdasági érdekek előmozdítására.

<sup>1</sup> Mindez a szabadkereskedelmi egyezmények egy új generációját hívta életre: a tárgyalás alatt lévő Transzatlanti Kereskedelmi és Beruházási Partnerség (*Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP*), a Transz-Csendes-óceáni Partnerség (*Trans-Pacific Partnership, TPP*), amelyet az Egyesült Államok kilépése miatt Átfogó és Progresszív Transz-Csendes-óceáni Partnerség (*Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, CPTPP*) néven kötöttek újra a felek 2018 márciusában, az Európai Unió és Kanada között létrejött Átfogó Gazdasági és Kereskedelmi Megállapodás (*EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA*) (EU Tanács [2017], EB [2017]), a 2017 decemberében véglegesített EU–Japán Gazdasági Partnerségi Megállapodás (*EU-Japan Economic Partnership Agreement, JEFTA*). A JEFTA jelenleg az Európai Parlament és a tagállamok jóváhagyására vár (EC [2017]), valamint a Szolgáltatáskereskedelmi Megállapodás (*Trade in Services Agreement, TiSA*), amely egy területileg korlátozott többoldalú egyezmény.



Ennek megfelelően, a tanulmány bemutatja, hogy a világkereskedelmi rendszer globális szabályozási rezsimje milyen jelentős korlátok közé szorítja az államok piacvédelmi lehetőségeit, amelyek kevés teret engednek az átfogó és frontális kereskedelemkorlátozásnak. Másrészt, bemutatja, hogy a protekcionizmus hathatós megvalósítását a nemzetközi gazdasági kapcsolatok működésmódja sem teszi megvalósíthatóvá, illetve kifizetődővé.

## A VILÁGKERESKEDELEM ÁTFOGÓ LIBERALIZÁLÁSA ÉS A NEOPROTEKCIONIZMUS NEMZETKÖZI JOGI KORLÁTAI

A világkereskedelem jelenkori története az 1947-es Általános Vám- és Kereskedelmi Egyezmény (GATT 1947) kezdődött, és a Kereskedelmi Világszervezet 1994-es megalakításával teljessé lett. Ebben az időszakban a világkereskedelem robbanásszerű változásokon ment át. A GATT 1947 eredetileg a piaczdasági rendszert követő államok számára jelentett együttműködési platformot, és azt a szocialista tömb országai elutasították.<sup>2</sup> A kommunizmus összeomlását követően a WTO tagsága azonban jelentős mértékben kibővült, és napjainkra a WTO szabályai lényegében univerzális hatályúvá váltak. Kína és Oroszország csatlakozásával a WTO lett az egyetlen globális kereskedelmi rendszer. Szemben a GATT 1947-tel, amelyet 23 ország alapított, a WTO jelenleg több mint 160 taggal rendelkezik. Kína 2001-es és Oroszország 2012-csatlakozásával a WTO a világkereskedelem univerzális szervezetévé vált: tagállamai jelenleg lefedik a világ GDP-jének 96,4 százalékát.

A WTO-jog jelentős mértékben korlátozza a tagállamokat a hagyományos kereskedelemkorlátozó eszközök használatában. A mennyiségi korlátozásokat (kvótákat) szinte teljes mértékben tiltja, míg a vámokat jelentős mértékben korlátok közé szorította. A GATT 1947 általánosságban megtiltotta a mennyiségi korlátozások alkalmazását (XI. cikk), és a tagállamokat arra kényszerítette, hogy mennyiségi korlátozásaikat vámokká alakítsák (*tarification*). Emellett létrehozott egy rendszert, amelynek keretében a tagállamok kötött vámtételek (*bound tariffs*) formájában a saját vámtarifáikkal kapcsolatban kötelező érvényű vállalásokat tettek (*tariff-bindings*). Ezek kötelező jelleggel maximalizálták az adott tagállam által alkalmazható vámokat.

A GATT 1947-tel fémjelzett éra látványos vámtarifa-csökkenést eredményezett. Az 1947 előtti 20-30 százalékos átlagos vámtarifa jelentős mértékben csökkent (WTO [2007] 207. o.).<sup>3</sup> A WTO [2007] világkereskedelmi jelentése szerint a fejlett országokban az ipari termékek átlagos vámtarifája 4 százalék alá csökkent

<sup>2</sup> Csehszlovákia és Kuba kivételével, amelyek alapító államok voltak, és maradtak a kommunista hatalomátvételt követően is. Kína szintén alapító állam volt, azonban később kilépett a kommunista párt hatalomátvételét követően. Érdekes módon a visszavonó nyilatkozatot nem a Kínai Népköztársaság tette, hanem a Tajvanra menekült Kuomintang által irányított Kínai Köztársaság (Hsiao [1994] 433–434. o., Hsieh [2005]).

<sup>3</sup> Bown–Irwin [2015] számítása szerint 1947-ben az átlagos vámtarifa 22 százalék volt.

(XXXI. o.).<sup>4</sup> Az UNCTAD [2013] kimutatása szerint 2012-ben az átlagos ténylegesen alkalmazott vám a fejlett országokban 1 százalék volt, míg a fejlődő országokban 4–10 százalék között mozgott (UNCTAD [2013] 5. o.). Ami a vámterhek eloszlását illeti: a termékek mintegy 40 százaléka vámmentes, míg 10 százalékuk vonatkozásában érvényesül 10 százalékot meghaladó vámtétel (uo. 7. o.). Az EU–Egyesült Államok relációban, a termékek több mint fele vámmentes, míg a másik felét 1–3 százaléktól 30 százalékgig terjedő vámtarifa terheli (mint például ruházati termékek és cipők esetében). A gépkocsikra vonatkozó EU-s vámtarifa 10 százalék, az Egyesült Államokban a vasúti kocsikat 14 százalékos vám terheli. Rendkívül ritka esetekben a vám meghaladja magának a terméknek az értékét: az Egyesült Államok nyersdohánnyal szemben 350 százalékos, a földimogyoróval szemben 130 százalékos vámot vet ki.<sup>5</sup> Mindez azt jelenti, hogy a fejlett országokban a vámok csak néhány termék kategóriában jelentenek lényeges kereskedelmi korlátot.

Az általános vámcsökkentéssel párhuzamosan a jogilag kötött vámmaximumok: kötött vámtételek (*bound tariffs, tariff-bindings*) is hasonló csökkenésen mentek keresztül. Ezek a csökkentések az úgynevezett világkereskedelmi tárgyalási fordulók (*rounds*) születtek, amelyek számára a GATT 1947 alapot jelentett. A GATT 1947 II. cikke ezeket a vállalásokat nemzetközi jogilag kötelezővé teszi. A tagállamok képviselői két listával érkeztek ezekre a tárgyalási fordulókra: egy igénylistával (*request list*) és egy ajánlati listával (*offer list*), és megpróbálták az exportpiacukat képviselő államokat meggyőzni, hogy vállaljanak alacsonyabb vámot az igénylistán szereplő termékekkel kapcsolatban, cserébe az ajánlati listán szereplő felajánlásokért. Mivel a kétoldalú megoldásokat és engedményeket a GATT I. cikkében található legnagyobb kedvezményes elbánás elve (*most favored nation treatment, MFN*) kizárta, a tagállamok nem diszkriminálhattak egymás között. Ha egy tagállam csökkenti az egyik állam termékének vámtételét, ez a csökkentés azonnal és feltétlenül alkalmazandó az összes tagállamból származó termékre.

Bár a vámtétel csökkentésére vonatkozó ígérek jogi értelemben nem kétoldalú megállapodásokon alapultak, azok mögött *quid pro quo* logika alapján működő kölcsönös gazdasági előnyök és érdekek húzódtak meg. Egy tagállam jellemzően azért csökkentette az egyik termék vámtételét, mert más tagállamok egy olyan termék vámtételének csökkentését vállalták, amelyet az előző tagállam exportált. Ezt a visszterhességet tükrözi vissza a GATT II. cikke, amely úgy rendelkezik, hogy a vámtételek csökkentésével (maximálásával) kapcsolatos vállalások kötelezők, egyoldalúan nem vonhatók vissza, kivéve, ha az érintett tagállamokat megfelelően kompenzálják.

<sup>4</sup> Az Uruguay-forduló után az akkori Európai Unió, Japán és az Egyesült Államok kötött vámtételeinek súlyozott átlaga 3,1 százalék volt; az Európai Unió esetében ez 3,6 százalék, Japán esetén 1,7 százalék és az Egyesült Államok esetében 3,5 százalék volt (WTO [2007] 209. o.)

<sup>5</sup> [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc\\_152998.1%20Trade%20in%20goods%20and%20customs%20tariffs.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_152998.1%20Trade%20in%20goods%20and%20customs%20tariffs.pdf).

A WTO-tagok vámtarifával kapcsolatos vállalásait a WTO megalapításakor megalkotott GATT 1994 egyik melléklete tartalmazza (a GATT 1994 inkorporálta a GATT 1947-et, tehát tulajdonképpen ugyanarról a szabályanyagról van szó). Az 1986 és 1994 között zajló Uruguay-forduló (*Uruguay Round*) rendkívül sikeres volt a vállalások körének kiterjesztésében, tehát azon termékek körének növelésében, amelyekre vámtétel-maximummal kapcsolatos vállalások vonatkoznak (*binding coverage*). A fejlett országok termékeinek 99 százaléka ilyen kötelezettség alá esik. Az átalakuló gazdaságokban (*transition economies*) ez a lefedettség 73 százalékról 98 százalékra nőtt. Hasonló tendencia figyelhető meg a fejlődő országok esetében, ahol a kötött vámtételekkel való lefedettség 21 százalékról 73 százalékra nőtt (WTO [2007] 221. o.). A kötött vámtételek is jelentős mértékben csökkentek, noha a fejlődő országokban továbbra is magasak maradtak.

A világ tíz legnagyobb gazdasága (amelyek a világ GDP-jének 80 százalékát teszik ki) – India kivételével – szinte teljes lefedettséggel rendelkezik a vámtarifa-vállalások tekintetében, és kötött vámtételeik kifejezetten alacsonyak. A világ első három legnagyobb gazdaságában (Európai Unió, Japán és Egyesült Államok, amelyek a világ GDP-jének 52 százalékát képviselik) az egyszerű átlagos vámtarifa kevesebb mint 5 százalék (1. táblázat).

Hozzá kell tenni, hogy a ténylegesen alkalmazott vámok általánosan lényegesen a kötött vámtétel alatt maradnak, ami időnként nagyon jelentős különbségeket eredményezhet olyan államok esetén, amelyek kötött vámtételei magasak. Például India kötött vámtételei különösen magasak (átlagban 48,47 százalék), azonban ténylegesen alkalmazott vámtételeinek átlaga (13,39 százalék) alacsonyabb, mint Brazília (13,53 százalék) és Dél-Korea (13,9 százalék) átlagos ténylegesen alkalmazott vámtétele, noha ebben a két országban az átlagos kötött vámtétel egyébként alacsonyabb

1. TÁBLÁZAT • A világ tíz legnagyobb gazdaságának vámtarifa-jellemzői, 2016 (százalék)

	Kötött vámtételek lefedettsége	Kötött vámtarifamérték egyszerű átlaga	Egyszerű átlagos, MFN alapján, ténylegesen alkalmazott vámtarifamérték	Kötött vámtarifamérték egyszerű átlaga*	Egyszerű átlagos, MFN alapján ténylegesen alkalmazott vámtarifamérték*
Ausztrália	97,05	9,95	2,52	10,96	2,75
Brazília	100,00	31,36	13,53	30,75	14,12
Kanada	99,70	6,52	4,08	5,17	2,16
Kína	100,00	10,00	9,92	9,13	8,98
EU	100,00	4,97	5,16	3,94	4,19
India	74,42	48,47	13,39	34,52	10,17
Japán	99,66	4,49	4,03	2,51	2,51
Oroszország	100,00	7,58	7,15	7,06	6,51
Dél-Korea	94,89	16,47	13,90	9,83	6,76
Egyesült Államok	99,94	3,43	3,48	3,22	3,20

\* Nem mezőgazdasági termékek esetében.

Forrás: 2016-os WTO-adatok.

(31,36 százalék és 16,47 százalék). Érdekes módon, Kína és Oroszország, noha fel-törekvő országok, alacsony kötött vámtételekkel rendelkeznek (átlagban: 10 száza-lék és 7,58 százalék), és a ténylegesen alkalmazott vámtételeik nagyon közel állnak a jogi vállalásaik által lehetővé tett maximumhoz (9,92 százalék és 7,15 százalék).

A fenti számok jól mutatják, hogy a nemzetközi kereskedelemben a tradicionális kereskedelemkorlátozó intézkedések relevanciája jelentős mértékben vissza-szoru-lt, sőt azt mondhatjuk, hogy ezek már nem meghatározó tényezők. A mennyiségi korlátozásokat már a GATT 1947 is tiltotta, míg a vámtarifákat a tagállamok foko-zatosan csökkentették, azok maximumát rögzítve. A fejlett országok kötött vám-tételei – különösen a nem mezőgazdasági termékeké – nagyon alacsonyak (Auszt-rália kivételével, amelynek mezőgazdasági termékeinek átlagos kötött vámtétele 3,44 százalék, míg a nem mezőgazdasági termékeinek 10,96 százalék). Ennek az a következménye, hogy a fejlett országokban a vámok általában vett súlya nagyon jelentősen csökkent (noha azok továbbra is relevánsak a mezőgazdaságban és bizo-nyos gazdasági szektorokban), és így a termékek szűk körére korlátozódott a fejlett országok azon lehetősége, hogy a vámokat diszkrecionális módon használják az import visszavetésére. Ugyanakkor a fejlődő országok, ott ahol a ténylegesen al-kalmazott és a kötött vámtételek közötti különbség jelentős, továbbra is érdemben élhetnek ezzel a kereskedelempolitikai lehetőséggel. Ezen országok világgazdasági súlya azonban igencsak kicsi.

Érdemes megjegyezni, hogy a legnagyobb kedvezményes elbánás elvére tekin-tettel, amely tiltja a WTO-tagállamok közötti diszkriminációt, a vámok nem céloz-hatnak meghatározott tagállamból származó termékeket. Egy fejlett ország nem emelheti meg a vámtételét kizárólag a fejlődő országokból beáramló termékekkel szemben, csak általában emelheti az adott termék vámtételét (a nem WTO-tagok természetesen nem élvezik a legnagyobb kedvezményes elbánás elvének előnyeit). Tegyük fel, hogy az Egyesült Államok kormánya szeretné megvédeni az amerikai gépkocsigyártókat a német importgépkocsik által támasztott versenytől. Ebben a helyzetben nem vethet ki magasabb vámot csak az Európai Unióból származó gépkocsikra, még kevésbé a német gépkocsikra, hanem a gépkocsikra vonatkozó amerikai vámot kell általánosságban növelnie, ami hátrányosan fogja érinteni pél-dául a japán gépkocsigyártókat is.

A fentihez hasonló megoldás érvényesül a szolgáltatáskereskedelem esetében. A szolgáltatások kereskedelméről szóló általános egyezmény (*General Agreement on Trade in Services, GATS*) alkalmazásában két kötelezettség egy tagállamra csak külön vállalás esetében alkalmazandó: a piacra jutás (GATS XVI. cikk) és a nemzeti elbánás (GATS XVII. cikk). Ezeket a vállalásokat a tagállamok egyes szektorokra vonatkozóan tették meg, szektorális vállalásaik összegzését az úgynevezett kötele-zettségvállalási táblázat (*Schedule of Commitments*) tartalmazza. Egy adott tagál-lam kötelezettségvállalási táblázata gazdasági szektoronként rögzíti, hogy az adott tagállam az adott iparágra vonatkozóan vállalta-e a piacra jutás, illetve a nemzeti elbánás elvének érvényre juttatását, illetve azt a négy szolgáltatási mód közül me-

lyikre vonatkozóan vállalta, valamint tartalmazza az adott tagállam által a vállalás megítételekor megállapított korlátozásokat, megkötéseket.

A GATS négy szolgáltatási formát különböztet meg. Az *első eset* a határon átnyúló szolgáltatás (*cross-border supply*), amikor az egyik tagállam területéről valamely másik tagállam területére nyújtanak szolgáltatást. A *második esetet* a külföldön történő fogyasztás (*consumption abroad*) jelenti, amikor az egyik tagállam területén egy másik tagállam fogyasztója részére nyújtanak szolgáltatást. A *harmadik eset* a kereskedelmi jelenlét (*commercial presence*): egy adott tagállam szolgáltatója valamely másik tagállam területén lévő üzleti jelenlétén keresztül nyújt szolgáltatást. A *negyedik esetet* a fizikai jelenlét vagy a természetes személyek jelenléte (*presence of a natural person*): egy adott tagállam szolgáltatója valamely másik tagállam területén természetes személyek jelenlétén keresztül nyújt szolgáltatást. A kötött vámtételekhez hasonlóan, a szolgáltatáskereskedelemmel kapcsolatos vállalások sem vonhatók vissza egyoldalúan, kivéve, ha az érintett tagállamokat kártalanítják.<sup>6</sup>

## A NEMZETKÖZI KERESKEDELEM REALITÁSAI – GAZDASÁGI KERETEK ÉS A NEOPROTEKCIONISTA GAZDASÁGPOLITIKA ÖNKÁROSÍTÁSA

### *A nemzetközi gazdasági kapcsolatok és a kereskedelmi deficit téveszméje*

A kereskedelmi hiány hibásan méri a kereskedelem előnyeit és hátrányait, mivel a nemzetközi kereskedelemnek számos olyan előnye van, amelyeket a kereskedelmi mérleg nem fejez ki megfelelően (például ilyen a fogyasztói többlet, az olcsó importtermékekhez való hozzáférés által eredményezett versenyképesség), arról nem is beszélve, hogy a protekcionizmusnak ára van, ami a többi állam válaszlépései formájában jelenik meg. A nemzetközi kereskedelem liberalizálása nemcsak arról szól, hogy mit nyerhet egy állam, hanem arról is, hogy mit veszíthet akkor, ha kimarad egy szabadkereskedelmi együttműködésből (a kereskedelem eltérítése, *trade diversion*). Ezt a tételt csak tovább erősítik a megjelenő szabadkereskedelmi egyezmények és regionális gazdasági integrációk. Annak oka, hogy ez a bölcsesség miért nem tükröződik vissza a társadalmi diskurzusban, abban keresendő, hogy míg a kereskedelem kollektív előnyöket hoz létre, addig a hatásai heterogének és rövidtávon sok egyéni vesztese van.

A nemzetközi kereskedelemmel foglalkozó közgazdaság-tudományi szakirodalomban közhelynek számít, hogy a nemzetközi kereskedelem összességében alkalmas arra, hogy a világ országait jobb helyzetbe hozza ahhoz képest, mint ami a kereskedelem hiányában lenne. Ezt még a szabadkereskedelem ellenzői is elismerik, a kritikai hangok alapvetően csak meghatározott mechanizmusokat vagy kereskedelmi kapcsolatokat érintenek, amelyek egyik vagy másik fél részére kereskedelmi hiányt

<sup>6</sup> GATS XXI. cikk. Erre került sor például a *US Gambling*-ügyben (Wohl [2009] 133–134. o.).

eredményeznek. A kereskedelmi hiány azonban nem alkalmas a kereskedelem liberalizáció sikerességének mérésére. Ez ugyanis figyelmen kívül hagy számos fontos tényezőt, és azt a hibás feltételezést erősíti, hogy a kereskedelem egy nullaösszegű játszma. A merkantilista gondolkodásban a kereskedelem valóban magában hordozza, hogy az egyik fél szükségszerűen a másik fél hátrányára nyer. Ebben a gondolkodásmódban az export az előny, az import pedig engedmény.

Ez a tétel azonban szembemegy azzal az alapvető intuícióval, hogy az önkéntes részvételen alapuló nullaösszegű játzmák ritkán tarthatók fenn. Ha egyik félnek sem lehet kereskedelmi többlete, akkor a gazdasági kapcsolat eredményeként egyik fél sem kerül jobb helyzetbe. Amennyiben az egyik félnek kereskedelmi többlete van, ez szükségszerűen azt jelenti, hogy a másik félnek kereskedelmi hiánya lesz: a győztes által elért előny megegyezik a vesztes által elszenvedett hátránnyal.

A kereskedelem legfontosabb erénye azonban pontosan az, hogy nem nulla-, hanem pozitív összegű játszma. Az egyik fél előnye nem szükségszerűen jelent a másik fél számára költséget vagy veszteséget. A nemzetközi kereskedelem tele van *win-win* helyzetekkel, ami azt bizonyítja, hogy az nem a javak újraelosztásának eszköze, hanem egy, az outputot és a gazdasági teljesítményt növelő dinamikus struktúra. A nemzetközi kereskedelem növeli a többletet, amely, ha tisztességesen osztják fel, minden országot jobb helyzetbe hoz (Krugman–Obstfeld [2002] 3–5. o.).

Ilyen *win-win* helyzetet eredményez a nemzetközi specializáció. Olyan esetben, amikor az országok egymással szemben abszolút előnyökkel rendelkeznek, a specializáció iránya világos.<sup>7</sup> Ugyanakkor a specializáció akkor is ésszerű lehet, amikor egy országnak nincs abszolút előnye egy másik országgal szemben: az összehasonlító előnyök elmélete értelmében, tekintettel arra, hogy az erőforrások korlátozottak, és egyik ország sem tudja megtermelni az összes terméket, a fejlettebb ország azon termékek előállítására fog szakosodni, ahol komparatív előnye nagyobb (ahol az előnye a legnagyobb). Ugyanígy, felhagy azon termékek előállításával, ahol komparatív előnye kisebb. Ezzel együtt a kevésbé fejlett országok olyan termékek előállítására fognak koncentrálni, ahol komparatív hátrányuk kisebb (Ricardo [1817/2018]). Egy másik elmélet szerint az országok elsősorban olyan termékeket exportálnak, amelyek olyan termelési tényezőket használnak, ahol fölöslegük mutatkozik, és így olcsó forrásaik vannak, és olyan terméket importálnak, amelyek előállítása olyan termelési tényezőket használ, ahol forrásaik korlátozottak (Ohlin [1933]).

Kereskedelmi mérleget és kereskedelmi hiányt gyakran csak a gazdasági kapcsolatok egyik szeletére számítanak, ezért ezt általában kivetíteni a kereskedelemre ésszerűtlen. Például a Mexikó és az Egyesült Államok közötti kereskedelmi hiány

<sup>7</sup> „Már pedig nem a legelőnyösebben használjuk fel, ha ezt a tevékenységet olyan tárgyra irányítjuk, melyet olcsóbban lehet vásárolni, mint elkészíteni. A tevékenység évi termelésének értékét bizonyára többé-kevésbé csökkenti az, ha így olyan javak termelésétől térítik el, melyeknek értéke nyilvánvalóan nagyobb, mint azé a jószágé, melynek elkészítésére rá akarjuk szorítani.” (Smith [1776/1940] IV. könyv II. fejezet 451. o.)



figyelman kívül hogy számos tényezőt – például azt, hogy sok mexikói termelőnek valójában amerikai befektető a tulajdonosa, aki a gazdasági tevékenység eredményeként megszerzett profitot repatriálja, a mexikói leányvállalat adott esetben amerikai tulajdonban lévő ügyvédi irodák vagy könyvvizsgáló cégek szolgáltatásait is igénybe veszi, aminek eredményeként az elért többletnövekmény egy része Mexikón kívülre kerülhet.

Emellett, ha valaki a nemzetközi kereskedelem teljesítményét kizárólag a kereskedelmi mérleg alapján értékeli, akkor figyelman kívül hagyja a közgazdaságtan néhány alaptételét: a kereskedelem növeli a fogyasztói többletet, és az olcsó külföldi inputtermékek felhasználásának lehetősége a belföldi termelőket versenyképesebbé teszi a világpiacon.

Sokkal jobban mérhetők a kereskedelem előnyei az inkrementális társadalmi többlettel. Ebben az esetben azt vizsgáljuk, hogy a kereskedelem liberalizálása milyen mértékben növeli a belföldi gazdasági jólétet. Emellett a nemzetközi kereskedelem liberalizálásának dinamikus hatásai is vannak. Általános tapasztalat, hogy az exporttevékenységet végző vagy export által vezérelt iparágakban tevékenykedő vállalkozások termelékenysége gyakran magasabb szintű (*Egger–Kreickemeier* [2012]). Azt nehéz megállapítani, hogy vajon a nemzetközi kereskedelem az, amely ezeket a cégeket termelékenyebbé teszi, vagy éppen a magasabb termelékenységük miatt vesznek részt jelentősebb mértékben a nemzetközi kereskedelemben (*Wagner* [2012]). Az azonban bizonyos, hogy a nemzetközi kereskedelem a legjobbakat részesíti előnyben, és elősegíti a verseny szelekciós folyamatát. Míg a hatékonyabb cégek több lehetőséget kapnak a külföldi piacokon, a külföldi versenytársak megjelenése a belföldi piacon intenzívebbé teszi a belföldi versenyt, a kevésbé hatékony cégeket ez kiszoríthatja a piacról, ami végső soron növeli a termelékenységet.

Amikor a fogyasztók alacsonyabb áron vásárolnak, valójában pénzt keresnek. Amikor a közgazdászok egy piaci megoldás vagy szerkezet előnyeit mérik, akkor a többlet fogalmát használják, amely a rezervációs ár és a tényleges ügyleti ár közötti különbség. A kínálati oldalon a rezervációs ár az a legalacsonyabb ár, amennyiért az eladó hajlandó eladni a terméket, míg a keresleti oldalon a rezervációs ár az a legmagasabb ár, amennyit a fogyasztó a termékért fizetni hajlandó. Ha egy termelő a termékét a határköltségnél magasabb áron tudja eladni (a határköltség a jelen esetben a rezervációs ár szerepét tölti be), többletet realizál (termelői többlet). Amikor egy fogyasztó egy terméket vagy szolgáltatást a rezervációs áránál alacsonyabb áron vásárol meg, vagyis alacsonyabb áron kapja meg, mint az a maximális ár, amennyit a termékért hajlandó lenne fizetni, többletet realizál (fogyasztói többlet). A két kategória, a termelői és a fogyasztói többlet együtt adja a társadalmi többletet, amit a közgazdászok arra használnak, hogy egy piaci szerkezet hatékonyságát megmérjék. Gazdasági szempontból azok a piaci szerkezetek a leghatékonyabbak, amelyek a legnagyobb társadalmi többletet eredményezik. Ebből a szempontból a termelői és a fogyasztói többletnek azonos súlya van. Közgazdasági közhely, hogy amennyiben a fogyasztói többletet a termelői többlet kárára növeljük, akkor az végső soron

káros lehet a társadalomra nézve, amennyiben a fogyasztói többlet növekedése kisebb mint a termelői többlet csökkenése. Ilyen esetekben a közgazdászok azt javasolják, hogy ahelyett, hogy beavatkozna a verseny folyamatába, a társadalom inkább hagyja működni a piacot és egy redisztribúciós mechanizmuson keresztül ossza újra a javakat: a piac érje el a lehető legnagyobb többletet,<sup>8</sup> ezt követően pedig az így elért maximális társadalmi többletet az állam ossza föl az érdekeltek között a társadalmi igazságosság jegyében.

Ugyanakkor a fenti közhely ellenére a nemzetközi kereskedelemmel kapcsolatos politikai diskurzus gyakran elfeledkezik a fogyasztói többletről mint a nemzetközi kereskedelem által generált előnyről, és figyelem kívül hagyja azokat az óriási társadalmi károkat, amelyeket a kereskedelemkorlátozások okoznak.<sup>9</sup> Az amerikai fogyasztók számára nyilvánvalóan előnyös, ha kevesebbet kell fizetniük a textilipari termékekért, mivel azokat Kínából importálják, és így azok ára alacsonyabb, vagy nagyobb termék választékkal találkoznak a boltokban (*Broda–Weinstein* [2006]).<sup>10</sup> A megnövekedett fogyasztói többlet egy olyan gazdasági előny, amelyet a kereskedelem hoz létre (*Buongiorno és szerzőtársai* [2017]).<sup>11</sup>

A termelői többlet láthatósága a politika tompalátásának köszönhető. Amikor a gyártók a termékeiket drágábban árulják, a többlet egyértelmű, mivel a pénzbeli nyereség egyértelműen kimutatható. Ezzel szemben, amikor a fogyasztók pénzt spórolnak meg, a többlet kevésbé látványos. Míg a termelők többlete megjelenik a pénzügyi beszámolóban, a fogyasztók többlete nem kézzel fogható, azt a kedvezményezett gyakran nem is azonosítja.

A történelem azonban megmutatta, hogy bizonyos esetekben a fogyasztói többlet igenis egyértelműen érzékelhető lehet, és kereskedelembarát társadalmi törekvések alapjául szolgálhat. Például az Egyesült Államokban a polgárháborút megelőzően az amerikai protekcionista kereskedelempolitika nagyon súlyos feszültséget okozott Észak és Dél között. Az amerikai szövetségi kormányzat az északi államok unszolására ugyanis protekcionista vámokat vetett ki annak érdekében, hogy az amerikai termékeket megvédje az olcsó külföldi importtermékektől. Mivel az ipari termelés északon koncentrált, a protekcionista vámok nem szolgálták a déliek érdekeit: miközben a déliek nem érzékelték a védővámok előnyeit, kénytelenek voltak az olcsó importtermékek helyett a drágább északi terméket megvásárolni. A déliek sérelmeztek és kifogásolták, hogy a drágább belföldi terméket kénytelenek vásárolni az olcsóbb import termékek helyett (*Mountjoy–McNeese* [2009] 45–52. o.).

<sup>8</sup> Lásd Kaldor–Hicks-hatékonyság (*Adler–Posner* [2006]), *Coleman* [1980]).

<sup>9</sup> *Klau* [2017] bemutatja, hogy számos fejlődő ország szűnyoghálókkal kapcsolatos vámpolitikája hogyan járul hozzá olyan betegségek terjedéséhez, mint a malária.

<sup>10</sup> 1972 és 2001 között több mint háromszorosára nőtt az importtermékek választéka az Egyesült Államokban, ami nagyságrendileg a GDP 2,6 százalékának megfelelő fogyasztóitöbblet-növekedést eredményezett az árhatások figyelembevétele nélkül.

<sup>11</sup> *Kersten* [1995] bemutatja, hogy az EU banánnal kapcsolatos kereskedelempolitikája az európai fogyasztóknak 1,14 milliárd dollár kárt okozott.



*A globális üzem*

A kereskedelmi deficit alapján történő értékelés figyelmen kívül hagy egy fontos, sőt domináns tényezőt. Napjainkban a monolitikációs termelési modellt felváltották az ellátási láncokból építkező globális üzemek. A monolitikációs termelési modell azon az elgondoláson alapul, hogy az értéklánc minden eleme egészen a végtermék létrehozásáig egy és ugyanazon országban található (*Cho* [2014]). A folyamat végén a végterméket elszállítják az exportpiacra, ahol azt elfogyasztják. Ez a modell figyelmen kívül hagyja azokat az eseteket, amikor egy ország nyersanyagot vagy közbeső terméket szállít egy másik országba, és ezt követően ezeket a termékeket a végtermék létrehozásához felhasználják (globális üzem). Napjainkban a cégek termelési tevékenységük különböző elemeit különböző országokba telepítik annak figyelembevételével, hogy hol kapják a legjobb ár–érték arányt. A nagy multinacionális vállalatok egyre nagyobb mértékben használják a kiszervezés nyújtotta előnyöket (*Celo és szerzőtársai* [2018]). Ez a termelési modell hatékonyabbá teszi őket, és egyúttal kereskedelmi lehetőségeket jelent a közbeső termékek felhasználói számára. Ha egy vállalkozás nem képes kihasználni ezeket a lehetőségeket, versenyképessége csökken. A globális üzem napjainkra meghatározó modell lett a nemzetközi gazdaságban. A végtermékek kereskedelme ugyanis a világexportnak csupán egyharmadát teszi ki, a többit közbeső termékek jelentik.<sup>12</sup>

A globális ellátási láncok esetében a vevő megtakarítása – szemben a hipotetikusan tűnő fogyasztói többlettel – látható, nyilvánvaló és komoly hatással van a termelő világspiaci sikerességére. Az olcsó inputtermékekhez való hozzáférés meghatározhatja a vállalkozás versenyképességét. Tehát még ha – egyébként tévesen – kizárólag csak a termelői többlet alapján ítéljük is meg a kereskedelmet, azt mondhatjuk, hogy a vámok és egyéb protekcionista intézkedések ezt a többletet is csökkentik olyan esetekben, amikor a vevő a vásárolt terméket más termékek előállításához felhasználja.

Ennek megfelelően, a termelők nemcsak azért versenyeznek egymással, hogy az outputtermékeiket eladják, hanem azért is, hogy hozzájussanak az olcsó inputtermékekhez. A globális üzemben az olcsó inputtermékekhez való hozzáférés meghatározza az outputtermékek versenyképességét. Például, amennyiben az Egyesült Államok kormányzata arra kényszeríti az amerikai termelőket, hogy a kínai vagy indiai alkatrészek helyett drágább helyi terméket vásároljanak és használjanak, akkor ez valóban növelheti a helyi foglalkoztatottságot, ugyanakkor az amerikai termelők költségeit is növelni fogja, ezáltal pedig az amerikai termékek kevésbé lesznek versenyképesek más, olyan országok termékeihez képest, amelyekben a termelők hozzáférnek ezekhez az olcsó inputokhoz.

Természetesen nagyon fájdalmas lehet azt látni, hogy egy fejlett, magas élet-színvonalú ország vállalkozásai a termelési folyamat egy elemét kiszervezik egy

<sup>12</sup> 2009-ben a végtermékek a világ export 34 százalékát tették ki (*Baldwin–Lopez-Gonzalez* [2015]).

alacsonyabb bérköltségű országba, ezáltal munkahelyeket telepítve külföldre. Ennek megakadályozása azonban magasabb termelési költségeket eredményez egy olyan világpiacra, ahol a versenytársak igenis igénybe veszik és használják az alacsony bérköltségű országokban rejlő lehetőséget (Nagy [2017]). Hasonlóan: a piacvédő vámtételek rákényszeríthetik az amerikai alumíniumot és acélt az amerikai termelőkre, de vajon ez versenyképesebbé teszi-e az amerikai halkonzervet és laptopokat a világpiacra?

*Szabadkereskedelmi egyezmények – kereskedelemteremtés és kereskedelemeltérítés*

A mind az input-, mind az outputoldalt érintő kereskedelmi lehetőségekért folyó globális verseny a szabadkereskedelmi egyezmények elterjedését is áthatja.<sup>13</sup> Az elmúlt időszakban több megaregionális szabadkereskedelmi megállapodás létrejöttének lehettünk tanúi, amelyek jelentős gazdasági övezetek hoztak létre. Ezek kereskedelmi klubokként működnek, és jelentős előnyöket nyújtanak tagjaik számára, illetve nagyon sok hátrányt jelentenek azoknak, akik ebből az együttműködésből kimaradnak. Egy államnak, amikor arról dönt, hogy belépjen, vagy sem egy szabadkereskedelmi blokkba, nemcsak azokat az előnyöket kell figyelembe vennie, amelyek a belépésből fakadnak, hanem azokat a súlyos hátrányokat is, amelyeket a szabadkereskedelmi övezetből való kimaradás jelent. Napjainkban a kereskedelem-liberalizáció nemcsak arról szól, hogy mit nyerhetünk, hanem arról is, hogy mit veszíthetünk. A hátrányok pedig jelentős mértékben a rivális gazdaságok hozzáállásától függenek. Komoly versenyhátrányt jelent ugyanis, hogy ha valaki nem tagja egy szabadkereskedelmi megállapodásnak, miközben tagsággal rendelkező országokkal verseng a kereskedelmi lehetőségekért. Ebben az értelemben az államok kölcsönös függésben vannak egymástól: nemcsak azért csatlakoznak egy szabadkereskedelmi övezetbe, hogy előnyökre tegyenek szert, hanem azért is, hogy elkerüljék a kimaradással járó veszteségeket vagy hátrányokat.<sup>14</sup> Nem meglepő tehát, hogy az államok általában komoly erőfeszítéseket tesznek annak érdekében, hogy ezeknek a kereskedelmi kluboknak a tagjai legyenek (Nagy [2017]), mivel úgy érzik, hogy aki kimarad, lemarad.

A szabadkereskedelmi egyezmények jelentős kereskedelmet teremtenek, de egyúttal el is térítik a kereskedelmet, mivel az övezeten belüli országok számára jelentősen kedvezőbb keretfeltételeket hoznak létre (Lásd Viner [1950], Lipsey [1957], O'Brien [1976]). Tegyük fel, hogy egy terméket Japánba mind Ausztráliából, mind az Egyesült Államokból szállítanak, és az alkalmazandó (japán) vámtétel 15 százalék. Azt is tegyük fel, hogy az amerikai termék ára 100 dollár, míg az ausztrál termék 110 dollárba kerül. Ebben a helyzetben – feltéve, hogy a minőség azonos – a japán

<sup>13</sup> A regionális kereskedelmi egyezmények terjedésével kapcsolatban lásd Martonyi [2017].

<sup>14</sup> *Pursuing protectionism is just like locking oneself in a dark room* – Hszi Csin-ping, a Kínai Népköztársaság elnöke (Tharoor [2018]).

társaságok és fogyasztók egyértelműen az amerikai terméket részesítenék előnyben, mivel az ausztrál termék 10 százalékkal drágább. Ha azonban Ausztrália és Japán ugyanannak a szabadkereskedelmi övezetnek lesz a része, míg az Egyesült Államok ebből kimarad, ahogy ez az Átfogó és Progresszív Transz-Csendes-óceáni Partnerség (CPTPP) esetén történt, az amerikai termékek hirtelen jelentősen drágábbakká válnak, és komoly versenyhátrányba kerülnek. Az amerikai termékek továbbra is 100 dollárba fognak kerülni, és ehhez hozzá kell adni a 15 százalékos, tehát 15 dollár vámot, így a teljes ár összesen 115 dollár lesz. Az ausztrál termékek ugyanakkor vámmentessé válnak, ami egy hozzávetőleg 5 százalékos megtakarítást jelent majd: ezeknek a termékeknek a teljes ára 110 dollár lesz. Ez egy 5 dolláros árkülönbség az ausztrál termékek javára, ami azt vetíti előre, hogy az amerikai cégeknek beszűkülnek a lehetőségei Japánban. Ráadásul a vámok eltörlése nem az egyetlen olyan tényező, amely az övezeten belüli tagok javára billenti a mérleget. A regionális gazdasági integráció keretében történő együttműködés ugyanis egységes vagy harmonizált szabványokat, egyszerűsített határellenőrzést és kevesebb adminisztrációt eredményezhet, ami az övezeten belüli országok vállalkozásaival való együttműködést sokkal vonzóbbá teheti.

A kereskedelem eltérítése néha nagyon különös módon jelentkezik. A szabadkereskedelmi övezetek vonzzák a beruházásokat. Azok az országok, amelyek egy szabadkereskedelmi övezet tagjai, „belépő kapuként” funkcionálnak az egész szabadkereskedelmi övezet számára. Jelenleg egy japán autógyár Egyesült Királyságban található üzemében előállított gépkocsi vámmentesen eladható az európai belső piacon. Ha ez a vámmentes hozzáférés elveszik a Brexit következtében, az európai vevőknek az Egyesült Királyságból történő ellátása jelentősen költségesebbé válik, és az indokot szolgáltatthat arra, hogy a japán beruházó a termelési tevékenységét az Egyesült Királyságból átköltöztesse a kontinentális Európába.

A „belépőkapu-hatást” jól bemutatja a Harley-Davidson esete, amely termelési kapacitásokat költöztetett át az Egyesült Államokból Európába az Egyesült Államok által kivetett magasabb vámok miatt. Az átköltöztetés közvetlen oka az volt, hogy az Európai Unió büntető vámokat vetett ki az Egyesült Államokkal szemben a megemelt amerikai alumínium- és acélvámok miatt. A válaszintézkedésként bevezetett 25 százalékos európai vámtétel motorkerékpáronként 2200 dollár extraköltséget jelentett az Európába exportált termékek számára (Stearns [2018]). Ehhez hozzá kell tenni, hogy Európa a Harley-Davidson második legnagyobb piaca. Annak érdekében, hogy ezt az extraköltséget elkerülje, a híres amerikai gyártó úgy döntött, hogy az európai fogyasztóknak szánt motorkerékpárok gyártását átköltözteti a tengerentúlra (Coppola [2018]). Így a motorkerékpárok esetében az Egyesült Államok elvesztette a „belépőkapu-státusát” az Európai Unióval szemben, és ez arra ösztönözte az amerikai gyártót, hogy a „várfalakon belülré” költöztesse a termelési kapacitásait. Noha itt nincs szó szabadkereskedelmi övezetről, nagyon jól mutatja, hogy miként próbálják meg a társaságok elkerülni a vámkorlátozásokat olyan módon, hogy termelési tevékenységeket költöztetnek át.

*Protekcionizmus mint akció és reakció*

A protekcionizmus nagyon költséges módon próbál meg „pénzt spórolni”. A vámok egy meghatározott belföldi iparágat védenek azon fogyasztók számlájára, akik nem tudják megvenni az olcsó külföldi terméket, valamint azon más belföldi termelők számlájára, amelyek a külföldi terméket inputként használták. Emellett azonban a protekcionizmusnak egy harmadik belföldi társadalmi csoport is kárvallottja: a protekcionista intézkedésekre válaszul ugyanis a kereskedelmi partnerek válaszintézkedéseket fogadnak el. Másképp fogalmazva: a vámtétel növelése nemcsak közvetlenül károsítja a belföldi érdekeket, hanem azáltal is, hogy megtorló intézkedések elfogadására sarkallja a kereskedelmi partnereket. Ennek érdekében felhasználhatják a WTO-jog által biztosított felhatalmazásokat, illetve kivételeket, valamint a kötött vámtételek és a ténylegesen alkalmazott vámtételek közötti különbséget. Hozzá kell tenni, hogy a fejlődő országok kötött vámtételei sokkal magasabbak, mint a fejlett országok kötött vámtételei. Ezek a megtorló intézkedések megduplázzák a protekcionizmus költségeit. A megtorló intézkedések célpontjai pedig gyakran nem azok a szektorok, amelyeket a protekcionista intézkedés megvédeni hivatott.

A nemzetközi ügyetek a „valamit valamiért” logikán alapulnak: mindegyik államnak megvannak a nemzeti bajnokai, nemzeti termékei, kiskorú iparágai (*infant industry*), amelyeket védeni akar. Noha az ennek eredményeként létrejövő kivételek lényeges eltéréseket okoznak, a nemzetközi kereskedelem egészséges működése egy bizonyos pontig tolerálja azokat.

Az Uruguay-fordulón elfogadott egyezmények két gazdasági szektor számára állapítottak meg speciális szabályokat: a textilipar és a mezőgazdaság. Ez egyértelműen a fejlett országok érdekeit szolgálja. Ezeknek a szektoroknak nagyon nagy a munkaigénye, és a fejlődő országoknak itt versenyelőnyük van. Míg a textiltermékekről szóló megállapodás tíz év után 2005. január 1-jén hatályát veszítette (*Malaga–Mohanty* [2003]), a mezőgazdasági termékekkel kapcsolatos megállapodás még mindig hatályos, és komoly vitapontot jelent a fejlett és fejlődő országok között. Továbbá a WTO-tagállamokat köti a szellemi tulajdonjogok kereskedelmi vonatkozásairól szóló megállapodás (*The Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS*), azonban ez a szabályozás alapvetően a fejlett országok érdekeit szolgálja, mivel ezek azok az országok, amelyek a szellemi alkotásokat termelik és exportálják (*Nguyen* [2010], *Cho* [2014]). Ugyanakkor a fejlődő országok kötött vámtételei összehasonlíthatatlanul alacsonyabbak. Ez azt jelenti, hogy míg a fejlődő országok diszkrecionális jelleggel használhatják a vámokat az import megnehezítése érdekében vagy bármilyen más okból, a fejlett országok számára ez csak sokkal szűkebb körben lehetséges. Emellett a fejlődő országok között is vannak komoly különbségek: például Kínának sokkal alacsonyabb az átlagos kötött vámtétele, és jelentősen több terméket fednek le a kötöttségei, mint a hasonló gazdasági fejlettségű országok esetén. Érdekes összehasonlítás: Kína és

Brazília egy főre jutó GDP-je nagyjából azonos (*IMF* [2018]), ugyanakkor Brazília átlagos kötött vámtétele több mint háromszor nagyobb, mint a kínai ráta (31,36 százalék és 10 százalék).<sup>15</sup>

### MIÉRT VÁLHAT A KERESKEDELEMLIBERALIZÁCIÓ POPULISTA ELLENÁLLÁS TÁRGYÁVÁ? A NEMZETKÖZI SPECIALIZÁCIÓ KOLLEKTÍV GYŐZTESEI ÉS EGYÉNI VESZTESEI

Fontos hangsúlyozni, hogy a közgazdászok és a szabadkereskedelem pártfogói soha nem ígérték azt, hogy a kereskedelem liberalizációja minden egyes polgárt jobb helyzetbe fog hozni. Az a megállapítás, hogy a kereskedelem a társadalmat összességében jobb helyzetbe hozza, nem jelenti azt, hogy a társadalom minden egyes tagja jobb helyzetbe kerül. A valóság az, hogy a kereskedelem egyesek számára kifejezetten veszteséget jelent, még akkor is, ha a vesztesek által elszenvedett hátrányt a győztesek által elért nyereség lényegesen meghaladja, és akkor is, ha ezek a hátrányok és veszteségek rövid és középtávon merülnek fel. A nemzetközi kereskedelem előmozdítja a specializációt, amelyeknek eredményeként egyes bel-  
földi tevékenységek visszaszorulnak, viszont mások több gazdasági lehetőséghez jutnak, és az ennek eredményeként létrejövő többlet jelentősen nagyobb lesz (*Cadot és szerzőtársai* [2011]).

A nemzetközi specializáció azt jelenti, hogy az ország erőforrásait egy adott tevékenységre fogja koncentrálni, míg más tevékenységektől elvon erőforrásokat. Az, hogy ez a heterogén hatás miként jelenik meg a politikai diskurzusban, sokkal jobban függ a társadalmi érzékeléstől, mint a gazdasági fundamentumoktól. A hátrányos helyzetbe kerülő érdekcsoportok jó eséllyel fogják ellenezni a szabadkereskedelem kiterjesztését, míg azok az érdekcsoportok, amelyek számára a kereskedelem előnyt jelent, támogatni fogják. Ugyanakkor az az általános tapasztalat, hogy különböző okokból az előnyök kevésbé szembetűnők, mint a hátrányok.

Hozzá kell tenni, hogy a nemzetközi kereskedelem nem az egyetlen olyan jelenség, amely fundamentálisan megváltoztatja a piac működését. A technológiai és társadalmi fejlődés nagyon hasonló hatásokkal jár. A szövőgép feltalálása egy egész szakmát tett haszontalanná, és munkanélküliséghez és társadalmi frusztrációhoz vezetett, aminek eredményeként elindult a géprombolók mozgalma. A szövőgép jelentős mértékben növelte a társadalmi többletet, miközben családok tömegeit tette koldussá. Érdekes módon a gépromboló mozgalom ellen nem szerveződött hasonló jelentőségű vagy súlyú, a szövőgépek elterjedését üdvözlő mozgalom. Ennek valószínűleg az az oka, hogy a negatív hatások egy viszonylag kis társadalmi

<sup>15</sup> [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_bis\\_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Tariff.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22en%22}}](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Tariff.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22en%22}})

csoportot sújtottak, de nagyon jelentős mértékben, miközben a szövőgép előnyei szétterjedtek a társadalomban.

Általános tapasztalat, hogy a szabadkereskedelem előnyei és hátrányai nem jelennek meg megfelelően a politikai diskurzusban. A szabadkereskedelem vesztesei gyakran sikeresebbek hangjuk hallatásában és erőteljesebben lobbiznak. Ennek valószínűleg az az oka, hogy a kereskedelem hátrányai egy kis csoportban koncentrálnak, míg előnyei szétterjednek a társadalomban (*Rosen–Campbell* [2004]). Az, hogy vajon a szabadkereskedelem-barát vagy a szabadkereskedelem-ellenes lobbizás érvényesül, sokban múlik az adott ország jellemzőin és gazdaságának szerkezetén.<sup>16</sup> A nagyobb kiterjedésű országokban sok olyan óriásvállalat lehet, amelyek mind input-, mind outputoldalon alapvetően a belföldi piacra koncentrálnak. Ezeket a vállalatokat hátrányosan érintheti a nemzetközi kereskedelem, és ezért a protekcionista kereskedelempolitika támogatóivá válhatnak. A kis országok gazdasága azonban jobban függ a külkereskedelemtől, és itt több olyan vállalat működik, amelyek érdekeltek az export- vagy importtevékenységben, ezért ezekben az országokban megéri a szabadkereskedelem érdekében lobbizni (*Rönnbäck* [2015]).

A társadalmi diskurzust és politikai vitát gyakran áthatja a „baptisták–szeszcsempészek” szövetkezése (*Bruce* [1983]), amelyben a protekcionizmusra vágyó önző gazdasági érdekek (szeszcsempész) egyesülnek a társadalmi értékek előmozdítását zászlajukra tűző érdekcsoportokkal. Az is elképzelhető, hogy ez a szövetkezés nem tudatos: a „szeszcsempészek” intenzív gazdasági lobbitevékenységet folytatnak, míg a „baptisták” morális címet szolgáltatnak ehhez.<sup>17</sup> Példának okáért, ha egy ország blokkolja a rákok behozatalát, mivel az azok halászatának technikája veszélyes a tengeri teknősök számára, ezt mind az állatvédők, mind a halászati vállalkozások támogatathatják. Az utóbbiak érthető módon kevésbé aggódnak a tengeri élőlények életéért, és inkább saját nyereségük és helyi piacuk érdekli őket.<sup>18</sup> Hasonlóan, helyi mezőgazdasági termelők együttműködhetnek a közegészség ügyét képviselő civil szervezetekkel annak érdekében, hogy a más technológiával fertőtlenített termékeket (például a klórral fertőtlenített csirkehéúst) kizárják a helyi piacról.

<sup>16</sup> A politikusok választási ígéretei leképezik az adott választókerület szabadkereskedelemmel kapcsolatos gazdasági érdekeit (*Kagitani–Harimaya* [2017]). Azon amerikai képviselők és szenátorok, amelyek állama jelentősebb exporttal rendelkezik az érintett külföldi országban, nagyobb eséllyel támogatják az ezen országgal kötendő szabadkereskedelmi megállapodásokat (*Malcolm* [2017]). A kereskedelem-liberalizáció hatásáról a választási eredményekre vonatkozóan lásd *Che és szerzőitársai* [2016]).

<sup>17</sup> Természetesen az ilyen koalíciók bármilyen szabályozói döntés esetében felmerülhetnek (lásd *Adler és szerzőitársai* [2016]).

<sup>18</sup> Lásd például United States – Import Prohibition of Certain Shrimp and Shrimp Products, WTO Doc WT/DB58/AB/R; Dispute Settlement Panel Report On United States Restrictions On Imports of Tuna, 30 I.L.M. 1594, 1599 (1991).



## ZÁRSZÓ

A neoprotekcionista gazdaságpolitika alapvetően két megkerülhetetlen akadállyal találkozik.

Egyrészt, a WTO-jog nagyon jelentős korlátokat állít a tagállamok kereskedelem-korlátozásával szemben, ami jelentős mértékben csökkenti a protekcionista törekvések mozgásterét. A világkereskedelem jelenlegi intézményi és jogi keretei jelentős mértékben korlátozzák a protekcionista gazdaságpolitika lehetőségeit. A mennyiségi korlátozásokat lényegében megszüntetették, a vámokat pedig jelentősen korlátozták. Ugyan a WTO-jog számos kivételt tartalmaz, amelyekkel élni és azokkal visszaélni is lehet, ezek azonban előfeltételekhez kötöttek, válaszreakcióra adnak lehetőséget, és – ami a legfontosabb – nem tesznek lehetővé egy átfogó közvetlen és frontális protekcionista gazdaságpolitikát.

Másrészt, a neoprotekcionizmus alapvetően a nemzetközi kereskedelem tényeivel szemben lép fel, amelyek azt erősítik meg, hogy a protekcionizmus nagyon drága és nagyon komoly károkat okoz még azoknak is, akiket elvileg védeni lenne hivatott. A nemzetközi gazdasági kapcsolatok működés módja a frontális protekcionizmust nehezen kivitelezhetővé teszi. Emellett a protekcionista intézkedések hasonló gravitációjú ellenintézkedéseket szülnek, amelyek tovább növelik a protekcionista gazdaságpolitika belföldi költségeit. A szabadkereskedelmi övezetek idején a kereskedelem liberalizáció nemcsak arról szól, hogy egy állam nyerhet a részvétellel, hanem arról is, hogy veszíthet, ha kimarad belőle.

## IRODALOM

- ADLER, M. D.–POSNER, E. A. [2006]: *New Foundations of Cost-Benefit Analysis*. Harvard University Press.
- ADLER, J. H.–MEINERS, R. E.–MORRIS, A. P.–BRUCE, Y. [2016]: Baptists, Bootleggers and Electronic Cigarettes. *Yale Journal on Regulation*, Vol. 33. No. 2. 313–361. o. <https://digitalcommons.law.yale.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1487&context=yjreg>
- BALDWIN, R.–LOPEZ-GONZALEZ, J. [2015]: Supply-chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses. *The World Economy*, Vol. 38 No. 11. 1682–1721 <https://doi.org/10.1111/twec.12189>.
- BOWN, C. P.–IRWIN, D. A. [2015]: The GATT's Starting Point: Tariff Levels Circa 1947. NBER Working Paper, 21782. <https://www.dartmouth.edu/~dirwin/docs/w21782.pdf>
- BRODA, C.–WEINSTEIN, D. E. [2008]: Globalization and the Gains From Variety. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 121. No. 2. 541–585. o. <https://doi.org/10.1162/qjec.2006.121.2.541>
- BRUCE Y. [1983]: Bootleggers And Baptists – The Education of a Regulatory Economist. *AEI Journal on Government and Society*, Vol. 7. No. 3. 12–16. o. <http://pirate.shu.edu/~rotthoku/Liberty/On%20Bootleggers%20&%20Baptists.pdf>.

- BUONGIORNO, J.–JOHNSTON, C.–ZHU, S. [2017]: An assessment of gains and losses from international trade in the forest sector. *Forest Policy and Economics*, Vol. 80. 209–217. o. <https://doi.org/10.1016/j.forpol.2017.04.004>.
- CADOT, O.–CARRÈRE, C.–STRAUSS-KAHN, W. [2011]: Export Diversification: What's behind the Hump? *Review of Economics and Statistics*, Vol. 93. No. 2. 590–605. o.
- CELO, S.–NEBUS, J.–WANG, I. K. [2018]: The Role of Internal and External Complexity in Global Factory Performance: An NKC Application. *Journal of International Management*, Vol. 24 No. 1. 65– 83. o. <https://doi.org/10.1016/j.intman.2017.12.005>.
- CHE, YI–LU, Y.–PIERCE, J. R.–SCHOTT, P. K.–TAO, Z. [2016]: Does Trade Liberalization with China Influence U.S. Elections? Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington. Finance and Economics Discussion Series, No. 39. 1–40. o. <https://doi.org/10.17016/feds.2016.039>.
- CHO, S. [2014]: *The Social Foundations of World Trade. Norms, Community, and Constitution*. Cambridge University Press.
- COLEMAN, J. L. [1980]: Efficiency, Utility, and Wealth Maximization. *Hofstra Law Review*, Vol. 8. No. 3. Article 3.
- COPPOLA, G. [2018]: Once a Trump Favorite, Harley Now Feels the Pinch From Trade War. Bloomberg, június 25. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-06-25/harley-davidson-to-shift-motorbike-production-to-counter-tariffs>.
- EB [2017]: Hatályba lép az EU és Kanada közötti kereskedelmi megállapodás. Sajtóközlemény, Európai Bizottság, Brüsszel, szeptember 20. [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-17-3121\\_hu.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-3121_hu.htm).
- EC [2017]: EU and Japan finalise Economic Partnership Agreement. European Commission, Brüsszel, december 8. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1767>
- EGGER, H.–KREICKEMEIER, U. [2012]: Fairness, trade, and inequality. *Journal of International Economics*, Vol. 86. No. 2. 184–196. o. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2011.10.00>.
- EU TANÁCS [2017]: A Tanács (EU) 2017/38 határozata (2016. október 28.) az egyrészről Kanada, másrészről az Európai Unió és tagállamai közötti átfogó gazdasági és kereskedelmi megállapodás (CETA) ideiglenes alkalmazásáról. HL L 11/1980, január 14. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/HTML/?uri=CELEX:32017D0038&from=HU>.
- HSIAO, M. [1994]: China and the GATT. Two Theories of Political Economy Explaining China's Desire for Membership in the GATT. *Pacific Basin Law Journal*, Vol. 12. No. 2. 431
- HSIEH, P. L. [2005]: Facing China: Taiwan's Status as a Separate Customs Territory in the World Trade Organization. *Journal of World Trade*, Vol. 39. No. 6. 1195–1221. o.
- IMF [2018]: World Economic Outlook April 2018. International Monetary Fund, <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/03/20/world-economic-outlook-april-2018>.
- KAGITANI, K.–HARIMAYA, K. [2017]: Electoral motives, constituency systems, ideologies, and a free trade agreement: The case of Japan joining the Trans-Pacific Partnership negotiations. *Journal of The Japanese and International Economies*, Vol. 45. 51–66. o. <https://doi.org/10.1016/j.jjie.2017.07.003>.
- RÖNNBÄCK, K. [2015]: Interest-group lobbying for free trade. An empirical case study of international trade policy formation. *The Journal of International Trade and Economic Development*, Vol. 24. No. 2. 281–293. o. <https://doi.org/10.1080/09638199.2014.884154>.
- KLAU, A. [2017]: When bad trade policy costs human lives: tariffs on mosquito nets. World Trade Organization Economic Research and Statistics Division. Staff Working Paper ERSD-2017-14. 26 [https://www.wto.org/english/res\\_e/reser\\_e/ersd201714\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201714_e.pdf).



- KRUGMAN, P. R.–OBSTFELD, M. [2002]: *International Economics. Theory and Policy*. 6. kiadás, Addison Wesley.
- LIPSEY, R. G. [1957]: *The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare*. *Economica*, Vol. 24. 93–40. o. <https://doi.org/10.2307/2551626>.
- MALAGA, J.–MOHANTY, S. [2003]: *The Agreement on Textiles and Clothing: Is It a WTO Failure?* *The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy*, Vol. 4. No. 1. 75–85. o.
- MALCOLM, M. [2017]: *Do local exports impact congressional voting on free trade agreements?* *Economics Letters*, Vol. 154. 31–34. o. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2017.02.018>.
- MARTONYI JÁNOS [2017]: *Multilateralism and regionalism in international trade law*. *Hungarian Journal of Legal Studies*, Vol. 58. No. 4. 384–391. o. <https://doi.org/10.1556/2052.2017.58.4.2>.
- MOUNTJOY, S.–MCNEESE, T. [2009]: *Causes of the Civil War: The Differences Between the North and South* Infobase Publishing.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN [2017]: *Missed and new opportunities in world trade*. *Hungarian Journal of Legal Studies*, Vol. 58. No. 4. 379–383. o. <https://doi.org/10.1556/2052.2017.58.4.1>.
- NGUYEN, T. T. [2010]: *Competition Law, Technology Transfer and the TRIPS Agreement: Implications for Developing Countries*, Edward Elgar Publishing.
- O'BRIEN, D. [1976]: *Customs Unions: Trade Creation and Trade Diversion in Historical Perspective*. *History of Political Economy*, Vol. 8. No. 4. 540–563. <https://doi.org/10.1215/00182702-8-4-540>.
- OHLIN, B. G. [1933]: *Interregional and international trade*. Harvard University Press, Cambridge.
- RICARDO, D. [1817/2018]: *A politikai gazdaságtan és az adózás alapelvei*. Válogatás egyéb írásokból és parlamenti beszédekből. Fordította: *Atkári János*, Budapest, Napvilág Kiadó, 7–63. o.
- ROSEN, N.–CAMPBELL, H. [2004]: *International trade*, in *Covering Globalization*. Megjelent: *Schiffrin, A.–Bisat, A.* (szerk.): *A Handbook for Reporters* Columbia University Press, 241–48. o.
- SMITH, A. [1776/1940]: *Vizsgálódás a nemzetek jólétének természetéről és okairól*. Fordította: Éber Ernő, Magyar Közgazdasági Társaság, Budapest.
- STEARNS, J. [2018]: *EU Retaliation Against U.S. Over Metal Tariffs to Start June 22*. Bloomberg, június 20. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-06-20/eu-retaliation-against-u-s-over-metal-tariffs-to-start-june-22>.
- THAROOR, I. [2018:] *China casts a long shadow over Trump and Davos*. *The Washington Post*, január 26.
- UNCTAD [2013]: *Key Statistics and Trends in Trade Policy*. New York–Genf, [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20132\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20132_en.pdf).
- VINER, J. [1950]: *The Customs Union Issue*. *Journal of the History of Economic Thought*, Vol. 35. No. 4. 491–515. o.
- WAGNER, J. [2012]: *International trade and firm performance: A survey of empirical studies since 2006*. *Review of World Economics*, Vol. 148. No. 2. 235–267. <https://doi.org/10.1007/s10290-011-0116-8>.
- WOHL, I. [2009]: *The Antigua-United States Online Gambling Dispute*, *Journal of International Commerce and Economics*, Vol. 2. 133–134. o. [https://www.usitc.gov/publications/332/journals/online\\_gambling\\_dispute.pdf](https://www.usitc.gov/publications/332/journals/online_gambling_dispute.pdf).
- WTO [2007]: *World Trade Report. Six Decades of Multilateral Cooperation: What Have we Learnt?* WTO, Genf, [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/world\\_trade\\_report07\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report07_e.pdf).

• Maier Norbert •

## AZ ADAT MINT TERMÉK A VERSENYJOGBAN

A *big data* megjelenése új kihívás elé állítja a versenypolitikát, hiszen az adatok egy sok szempontból speciális terméket képeznek, és ez esetben a releváns piac definiálása és a helyettesíthetőség vizsgálata nem magától értetődő. Ebben az írásban ezt a témakört járjuk körül, és bemutatunk egy lehetséges megközelítést az adatok közötti helyettesíthetőség vizsgálatára.

### AZ ADAT MINT INPUT

A napjainkban zajló technológiai forradalom eredményeként a *big data* problémaköre megjelent a versenyjogban is. Ez a térhódítás két dimenzióban zajlik. Egyrészt, a digitális platformok által gyűjtött fogyasztói és egyéb adatok mennyisége – ami számos esetben az ingyenes termékhozzáféréshez kapcsolódik –, kiegészülve a gépi tanulás (*machine learning*, *ML*) nyújtotta lehetőségekkel, újfajta elemzési lehetőségeket kínál az empirikus közgazdasági vizsgálatok számára a versenyszabályozás területén. Másrészt, szintén megerősödött az adatnak mint a különböző digitális szolgáltatások inputjának a szerepe (leginkább *big data* formájában), és ez sok esetben kihívást jelent a versenyjogi elemzés számára. A következőkben a második jelenséggel foglalkozunk.<sup>1</sup>

Ahhoz, hogy az adatok digitális szolgáltatásokban való inputszerepét tisztáznunk tudjuk, érdemes röviden áttekinteni a digitális szolgáltatók legfőbb üzleti modelljét. Ezeknek a szolgáltatóknak a jelentős része a kétoldali platform elvén működik, azaz az egyes gazdasági szereplők csoportjainak egymásra találását a platformok mediálják, és ezekben az esetekben az egyes csoportok tagjainak hasznossága növekszik, ha a platformnak sikerül a másik csoport tagjai közül minél többet magához csábítani. Például, egy online piactéren kiskereskedők és potenciális vásárlók találkoznak egymással – a vásárlók preferálják azokat a platformokat, ahol nagyobb áruválasztékot (több kiskereskedőt) találnak, és a kiskereskedők is szívesebben szerződnek olyan online piactérplatformokkal, ahol több potenciális vásárlót (és eladást) remélnek. Egy fokkal bonyolultabb a hirdetések által finanszírozott médiaplatformok esete: a hirdetőik előnyben részesítik azokat a médiaplatformokat, ahol több potenciális vásárlóhoz juthatnak el. A médiaplatform által kínált tartalom fogyasztói (akik

<sup>1</sup> Nem térünk ki a lehetséges szabályozási kérdésekre, amelyeket *Belényesi* [2016] részletesen tárgyal.

egyben a hirdetőt potenciális vásárlói is lehetnek) pedig azokat a platformokat preferálják, ahol számukra relevánsabb tartalom jelenik meg – ezt a releváns tartalmat a platform a hirdetőktől begyűjtött bevételekből finanszírozza.

Ezeknek a platformoknak az egyik közös jellemzője, hogy a platform használatának díja nem költségarányosan oszlik meg a platform felhasználói csoportjai között. Például, a potenciális vásárlók legtöbbször nem fizetnek az online piactér használatáért (az online piacteret a kiskereskedőktől beszedett díjak tartják el), illetve a médiaplatformok fogyasztói sok esetben nem fizetnek a platformon elérhető tartalom fogyasztásáért (amit a hirdetőktől beszedett díjak finanszíroznak).

A helyzetet tovább bonyolítja, hogy az online platformok jelentős része – nemcsak a tartalomszolgáltatók – alkalmas hirdetés megjelenítésére. A hirdetők fizetési hajlandósága egy adott platformon pedig jelentős részben függ attól, hogy milyen mennyiségű és értékű vásárlásokat remélnek az adott platformtól. A platformok felismerték, hogy azok a felhasználók, akik nem fizetnek pénzzel a platform használatáért, hajlamosak saját demográfiai és viselkedési adataikat megosztani a platformmal a platformon elérhető tartalom vagy egyéb szolgáltatásokért cserébe, a hirdetők pedig értékelik, ha a platformok ezeknek az adatoknak a feldolgozásával „élesítik” a felhasználók profiljait, ezzel javítva a hirdetés hatékonyságát. Ebben az esetben a felhasználói adat inputként működik a hirdetőknél kínált hirdetési szolgáltatás nyújtásában, hiszen több felhasználói adatból adott feltételek mellett jobb minőségű hirdetési szolgáltatást lehet kínálni a hirdetőknél.

Noha a felhasználói adatok inputként való értelmezése a hirdetések esetében a legegyszerűbb, számos más példa létezik. Például, az online keresőmotorok hatékonysága szintén javítható a múltbeli keresésekhez kötődő adatok feldolgozásával, illetve a szakmai (professzionális) közösségi média által összegyűjtött adatok jelentős mértékben javíthatnak bizonyos ügyfélkapcsolat-kezelési (*customer relationship management, CRM*) szolgáltatásokat.

Az elmondottakból lezűrhető, hogy a digitális platformok térhódítása magával vonja a platform felhasználói adatainak egyre szélesebb körű felhasználását, erősítve ezeknek az adatoknak az egyes (digitális) szolgáltatások nyújtásában betöltött inputszerepét. Az inputadatok ezáltal az adott platformok, illetve az őket üzemeltető vállalkozások fontos eszközeivé válnak. Ennek pedig már a versenypolitikára is hatása lehet. Például sérülhet a piaci verseny, amikor bizonyos felhasználói adatokhoz való hozzáférés hiányában egy platform már nem képes megfelelő minőségű szolgáltatásokat nyújtani, és ezáltal versenynyomás alá helyezni az adott adatok fölött kontrollt gyakorló (sokszor inkumbens) platformot. Hasonlóképpen, hatással lehet egy adott piacon a versenyre, ha egy fúzió során bizonyos felhasználói adatok fölötti ellenőrzés joga gazdát cserél. A következőkben röviden tárgyaljuk, hogy a versenypolitika miként vizsgálhatja a gyakorlatban az ilyen és ehhez hasonló eseteket.

## AZ ADAT MINT INPUT A VERSENYJOGBAN

Ha az adat inputként egy versenypolitikai vizsgálat (fúziókontroll, erőfölénnyel való visszaélés) részévé válik, vizsgálni kell a vele kapcsolatos versenyfeltételeket, amelyeket a keresleti és kínálati feltételekből, illetve a meglévő piaci struktúrából kell levezetni.

Az adatok – és főleg a felhasználói adatok – ilyen típusú vizsgálatának egyik legnagyobb problémája, hogy azok a platformok, amelyeknél ezek az adatok összegyűlnek, sok esetben nem kereskednek ezekkel az adatokkal. Például a Google, a Facebook, az Amazon, a Tripadvisor és a LinkedIn sem kereskedik az összegyűjtött hatalmas felhasználói adattömegével, leginkább csak a saját termékei fejlesztéséhez használja őket.

Ebből következően nem világos ezeknek az adatoknak a piaci értéke, vagy például nem világos a hasonló(nak látszó) adatok vagy adatbázisok közötti helyettesíthetőség mértéke. Ezt igazolja például, hogy az Európai Bizottság Versenypolitikai Főigazgatósága által az elmúlt évtizedben kiadott kilenc olyan fúziós döntés közül, ahol a fúziós kárelméleti elemzés kitért a cégeknél összegyűlt különböző típusú adatokra, egyetlenben sem szerepel az adatokhoz kapcsolódó releváns piac meghatározása, illetve az egyes adatok közötti helyettesíthetőség formális vizsgálata.<sup>2</sup>

Érdekes tény, hogy az Európai Bizottság mindegyik fúzióban elvetette az adatokhoz kapcsolódó kárelméleti érveléseket, arra hivatkozva, hogy a piacon rendelkezésre álló különféle adatok lehetőséget biztosítanak a piacon működő cégek számára, hogy az általuk nyújtott szolgáltatásokhoz szükséges megfelelő minőségű (felhasználói) adatokhoz hozzájussanak. Például a Microsoft/LinkedIn-fúziós döntésben az Európai Bizottság részben arra hivatkozva vetette el az ügyfélkapcsolat-kezelési (CMR) szoftverszolgáltatásokhoz kapcsolódó vertikális kárelméleti megközelítést, hogy a LinkedIn adatbázisának van ugyan néhány sajátos eleme, ám a piacon elérhető számos értékesítési döntést támogató adatbázis elegendő lehetőséget biztosít a Microsoft versenytársainak, hogy megfelelő minőségű ügyfélkapcsolat-kezelési szoftverszolgáltatást tudjanak fejleszteni.<sup>3</sup>

Nem teljesített ilyen szempontból jobban az Egyesült Államok versenyhatósága, a *Federal Trade Commission (FTC)* sem. Azokat a fúziókat, amelyekben a vizsgálat alá vont vállalatok nem kereskedtek felhasználói adataival, az FTC gyorsított eljárásban hagyta jóvá, ezáltal még a felállított kárelméleti szempontokat sem kellett

<sup>2</sup> Lásd Kadar–Bogdan [2017], amely a 1. Google/DoubleClick, 2. Microsoft/YahooSearch, 3. Telefonica/Vodafone/Everything Everywhere JV, 4. Publicis/Omnicom, 5. Facebook/WhatsApp, 6. IMS Health/Cegedim, 7. Sanofi/Google/DMI JV és a 8. Microsoft/LinkedIn fúziókat tekinti át az adatokhoz kapcsolódó kárelméleti kérdések és az azt alátámasztó bizonyítékok szempontjából. A szerzők nem tárgyalták az egy évvel későbbi Apple/Shazam fúziót.

<sup>3</sup> A vonatkozó kárelméleti megközelítés értelmében a fúziót követően a Microsofttal versengő ügyfélkapcsolat-kezelési szoftverszolgáltatást nyújtó vállalatok (Salesforce, Oracle, SAP stb.) annak ellenére kerülnek versenyhátrányba, hogy megszűnik a lehetőségük a LinkedIn felhasználói adatbázisához való hozzáféréshez. Lásd az EC [214] 274. és 276. paragrafusát. A teljesség kedvéért jegyezzük meg, hogy ezt a nézetet nem osztotta egyértelműen az összes CRM-szoftverszolgáltató (lásd a döntés 264. és 273. paragrafusát).

részleteznie, nemhogy az adott cégek adatai számára releváns piacokat definiálnia, illetve a közöttük lévő esetleges helyettesíthetőséget vizsgálnia.<sup>4</sup> Ez a vizsgálat azoknál a fúzióknál is hiányzott, ahol a vállalatok kereskedtek az adatokkal, és az FTC horizontális kárelméleti megközelítést alkalmazott.<sup>5</sup> Az Egyesült Államok igazságügy-minisztériuma (*Department of Justice, DoJ*) szintén mellőzte az adatok közötti helyettesíthetőség elemzését az általa vizsgált fúzióban – annyiban mégis az FTC előtt járt, hogy vizsgálni kezdte, hogyan erősíthet a hálózati hatásokra a big data.<sup>6</sup>

Végül, hasonló megközelítést használt az Egyesült Királyság versenyhivatala (*Office of Fair Trade, OFT*) és a német szövetségi versenyhatóság (*Bundeskartellamt, Bkarta*) is a saját vizsgálataiban: a big datás fúzióknál az adatok közötti helyettesíthetőséget nem vizsgálták.<sup>7</sup>

Felismerve a big data okozta versenyelemzési nehézségeket, a versenyhivatalok tanulmányokat kezdtek írni a big data és a versenyelemzés kapcsolatáról. A francia versenyhatóság (*Autorité de la Concurrence, ADLC*) a német BKarta-tal közösen írt tanulmányt, míg a holland gazdasági minisztérium külső tanácsadót bízott meg a tanulmányírással.<sup>8</sup> Mindkét dokumentum versenypolitikai szempontból tárgyalja részletesen a big data témakörét, de a helyettesíthetőség kérdésével nem foglalkoznak. Talán a kanadai versenyhivatal tanulmánya az első, amely egy lépéssel továbbmegy, és a kereskedett adatokkal kapcsolatban megjegyzi, hogy két, adatokkal kereskedő vállalat közötti helyettesítés függ attól, hogy mennyire tekintik vásárlóik a termékeiket közeli helyettesítőknak, és hogy két adatbázist a vásárlók nagyobb valószínűséggel fognak közeli helyettesítőnek látni, ha azok hasonló információkat kínálnak.<sup>9</sup> Végül, az Európai Bizottság is konferenciát szervezett A versenypolitika formálása a digitalizálás korában címmel, ahol bizottságot hozott létre (*EC [2017]*), hogy az 2019. március 31-ig készítsen elemzést a versenypolitika digitalizálásának jövőbeli kihívásairól (benne az adatokkal kapcsolatos kérdésekről is).

A fentiek alapján megállapítható, hogy a versenyhatóságok még nem alakították ki a big data teljes körű versenyelemzéséhez szükséges eszköztárukat, és nem megoldott a piacdefiníció és a közeli helyettesíthetőség vizsgálata sem.

Érdekes módon egyelőre a szakirodalom sem nyújt hathatós segítséget. Ismereteink szerint a helyettesítés kérdését egyelőre mindössze néhány tanulmány vizsgálja. *Graef [2015]* elsőként ismerte fel, hogy a releváns adatpiaci definícióhoz szükséges a helyet-

<sup>4</sup> Lásd a 1. Google/Nestlabs-, 2. Google/Dropcam-, 3. Google/Waze- és 4. Alliance Data Systems Corp./Conversant-fúziókat.

<sup>5</sup> Lásd a Hearst Trust/First Databank-, Reed Elsevier/ChoicePoint-, Fidelity National Financial/Chicago Title Corporation-, CCC Holdings/Aurora Equity Partners-, Nielsen/Arbitron- és Dun&Bradstreet/Quality Education Data-fúziókat. Ezeknek a fúzióknak az adatokkal kapcsolatos kárelméletekről nyújt rövid áttekintést *Feinstein [2015]*.

<sup>6</sup> A DoJ a Bazaarvoice/Power-Reviews-fúziót vizsgálta.

<sup>7</sup> Az OFT a Google/Waze-fúziót, a BKarta a Alliance Data Systems Corp./Conversant-fúziót vizsgálta.

<sup>8</sup> Lásd *ADLC-BKarta [2016]* és *Til és szerzőtársai [2017]*.

<sup>9</sup> Lásd *Canada Competition Bureau [2018]*.

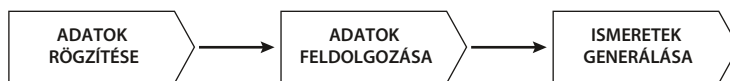
tesítés vizsgálata, illetve hogy a különböző digitális platformok által összegyűjtött adatok jó eséllyel egy jól definiált adatpiac különböző szegmenseihez tartozhatnak, és hogy ezeknek az adatoknak a helyettesíthetőségi vizsgálatához figyelembe kell venni az adatokat gyűjtő platformok szolgáltatásainak funkcióit. *Bourreau és szerzőtársai* [2017] a hirdetési piaccal kapcsolatban kiemelte, hogy az egyes platformok által gyűjtött felhasználói adatok nem feltétlenül közeli helyettesítői egymásnak, hiszen egy adott egyén egyes jellemzői a különböző típusú hirdetőkhöz számukra különböző értéket képviselnek.

*Stucke–Grunes* [2016] az adatbázisok helyettesíthetőségével foglalkozik, megállapítja, hogy ezek az adatbázisok sok esetben komplementerek, és ez sok esetben horizontális kárelméleti probléma megfogalmazásához vezethet. Végül pedig *Lambrecht–Tucker* [2015] az összegyűjtött felhasználói adatokat abban az összefüggésben vizsgálja, hogy azok mennyire jelenthetnek leküzdhetetlen akadályt az olyan új belépők számára, akik nem rendelkeznek ilyen adatokkal. A szerzők néhány példa alapján arra a következtetésre jutnak, hogy az új belépők számára az inkumbensek által felhalmozott adatok nem jelentenek tényleges belépési korlátot.<sup>10</sup>

### AZ ADATFELHASZNÁLÁSI ÉRTÉKLÁNC ÉS A KÖZELI HELYETTESÍTHETŐSÉG VIZSGÁLATA<sup>11</sup>

Az a tény, hogy a nagy digitális platformok sok esetben nem kereskednek az általuk összegyűjtött (felhasználói) adatokkal, és így nem alakul ki ezeknek az adatoknak piaca, nem jelenti azt, hogy teljes egészében le kellene mondani az ilyen típusú adatokhoz kapcsolódó mélyebb versenyelemzésről. Egy lehetséges megoldás azoknak az ismereteknek a vizsgálata, amelyeket ezekből az adatokból ki lehet nyerni.

Az adatokból nyerhető ismeretek az adatfelhasználási értéklánc utolsó elemeként jelenik meg. Ezt szemlélteti a következő séma:



Ebből az értékláncból látszik, hogy az első lépés az adatok összegyűjtése különböző forrásokból – ez az ADATOK RÖGZÍTÉSE. Ezt követi az adatok feldolgozása különféle statisztikai módszerek vagy gépi tanulási algoritmusok segítségével – ez az ADATOK FELDOLGOZÁSA,<sup>12</sup> ami végül az adatokból kinyerhető ismeretekhez vezet – ez az ISMERETEK GENERÁLÁSA.

<sup>10</sup> *Lambrecht–Tucker* [2015] elemzése nem teljes körű, mivel következtetésüket mindössze néhány példa alapján fogalmazták meg.

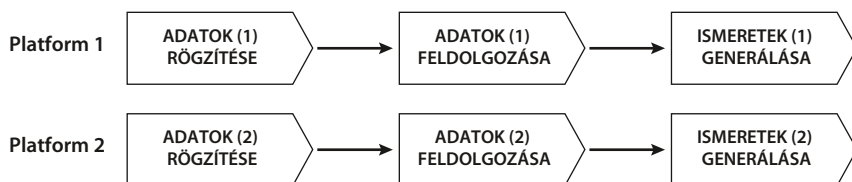
<sup>11</sup> Ez és a következő fejezet jelentősen épít *Maier* [2019] tanulmányára.

<sup>12</sup> A teljesség kedvéért megjegyezném, hogy az értéklánc első két eleme között van még az adatok tárolása és a különféle forrásból összegyűjtött adatok integrálása, de az értékláncnak ezek az elemei általában hatékonyan kapcsolódnak versenyzői piacokhoz, és nem relevánsak a jelen tárgyalás szempontjából.



Ezzel az értéklánccal kapcsolatban érdemes megjegyezni, hogy a generált ismereteket meghatározza az adott ismereteket felhasználni kívánó „fogyasztó” profilja – például más-más típusú ismereteket lehet generálni a LinkedIn felhasználói adatbázisából, ha az ismeret megrendelői az állásajánló hirdetőik vagy pedig az ügyfélkapcsolat-kezelési (CMR) szoftverszolgáltatások felhasználói. Továbbá, tisztázni kell, hogy az adatok feldolgozásánál használt módszerek és algoritmusok – bármennyire hatékonyak – csak és kizárólag az adatokban lévő információból tudnak ismereteket generálni, de olyanokat nem, amelyek a nem feldolgozott adatbázisból nyert információkon alapulnak.

Mivel a platformok felhasználói adatainak vagy adatbázisainak feldolgozás nélkül nincs értékük, ezért értéküket és a különböző platformok által összegyűjtött adatok és adatbázisok egymás közötti helyettesíthetőségét a feldolgozásukkal nyert ismeretek összehasonlításával, ezeknek az ismereteknek a helyettesíthetőségével lehet megragadni. Ezt a gondolatot segít szemléltetni a következő séma:



A séma tulajdonképpen azt mutatja be, hogy két platform által összegyűjtött adatok helyettesíthetőségét a belőlük nyert ismeretek helyettesíthetőségével lehet megragadni. Ennek megfelelően egy gazdasági szereplő akkor fog a két platform által összegyűjtött adatokra közeli helyettesítőként gondolni, ha a belőlük nyert ismeretek számára közeli helyettesítők.

Ennek a megközelítésnek az értékelésénél és felhasználásánál két szempontot figyelembe kell venni. Az egyik annak ismételt tisztázása, hogy az adatok feldolgozásánál használt módszerek és algoritmusok, bármennyire hatékonyak is, csak és kizárólag az adatokban lévő információból tudnak ismereteket generálni, vagyis nem tudnak olyan ismereteket generálni, amelyek a feldolgozott adatbázisban nem szereplő információon alapulnak. Ennek megfelelően például egy online kiskereskedő (Amazon) saját adatbázisából nem tud olyan releváns ismereteket generálni egy felhasználó szakmai jellemzőivel kapcsolatban, mint amelyet egy szakmai közösségi hálózat (LinkedIn) tud, mert a felhasználók más típusú adatokat osztanak meg magukról a két eltérő profilú platformon. Ennek megfelelően egy fejedáasz cég valószínűleg nem fog az online kiskereskedő és a szakmai közösségi hálózat által összegyűjtött adatbázisokra közeli helyettesítőként tekinteni.

A másik szempont (inkább egy feltétel) szerint a platformok által összegyűjtött adatok feldolgozása – beleértve a feldolgozás során használt statisztikai módszereket és gépi tanulásos algoritmusokat – hatékony lehet, ha az egyik platform adatelemző algoritmusai és csapata képes lenne a másik platform adataiból nagyon hasonló

ismereteket generálni. Ez a feltételezés reálisnak tűnik azoknak a nagyobb skálájú digitális platformoknak az esetében, amelyek jó eséllyel kerülnek a versenyhatóságok látókörébe, különösen, ha megengedünk egy egy-két éves alkalmazkodási időszakot, amely megfelel a versenypolitikai vizsgálatok időhorizontjának. Így például a Google adatelemzői és algoritmusai jó eséllyel képesek lennének – egy rövid átállási időszak után – hasonló ismereteket gyártani a Facebook-felhasználók adataiból, mint a Facebook saját adatelemzői és algoritmusai.

További két példával illusztráljuk, miként lehet megragadni az adatok vagy adatbázisok közötti helyettesíthetőséget a belőlük generált ismereteken keresztül. Egy sportszergyártó cég sok esetben tekinthet közeli helyettesítőkként a Google és Facebook által összegyűjtött fogyasztói adatokra, hiszen a sportszerető felhasználók (például futók, vitorlázók) mindkét platformon számos „nyomot” hagynak a saját preferenciájukról (milyen terméket keresnek, kommentelnek, miről „beszélgetnek” stb.). Ezáltal mindkét platform viszonylag pontos felhasználói profilokat tud generálni, legalábbis a sporthoz köthető preferenciákat illetően. Ezzel szemben egy háztartási gép (például a mosógép) gyártója jó eséllyel nem fogja a két platform által összegyűjtött fogyasztói adatokat közeli helyettesítőnek tekinteni, hiszen a felhasználók viszonylag kevés „nyomot” hagynak a Facebookon arról, hogy milyen típusú háztartási gépet keresnek (keresnek-e egyáltalán), míg például a Google adatbázisa ennél jóval részletesebb, hiszen minden online keresést regisztrál, beleértve a releváns háztartási gépek értékeléseinek olvasását is.

A következőkben a Microsoft/LinkedIn-fúzió példáján mutatjuk be, hogyan használható digitális platformok fúziójának vizsgálatában a fent bemutatott megközelítést.

### EGY PÉLDA – A MICROSOFT/LINKEDIN-FÚZIÓ

A Microsoft/LinkedIn-fúzió az Európai Bizottság által vizsgált legnagyobb értékű fúzió az elmúlt tíz évben, amelyben az egyik fuzionáló fél jelentős mennyiségű felhasználói adattal rendelkezett, és a fúzió során ezeknek az adatoknak az ellenőrzése gazdát váltott.

Az adatokkal kapcsolatos kárelméleti ügyben a Microsoft mint globális ügyfélkapcsolat-kezelési (CMR) szoftverszolgáltató vállalat jelent meg. Ebben az üzeti szoftverszegmensben a Salesforce-szal, az Oracle-lal és az SAP-val versenyzett, s a négy cég közül a Microsoftnak volt a legkisebb piaci részesedése. Ezek a szoftverek segítik a vállalatokat abban, hogy menedzseljék ügyfélkapcsolataikat, beleértve a marketinget és az értékesítést is. A Microsoft és versenytársai a fúzió bejelentése körüli hónapokban gyors egymásutánban hozták nyilvánosságra a gépi tanuláson alapuló ügyfélkapcsolat-kezelési szoftvermoduljaikat. Ezek a modulok teszik lehetővé a big data-típusú adatok feldolgozását ügyfélkapcsolat-kezelési célokra.

A LinkedIn globális szakmai közösségi hálózatként – felhasználói adatokat gyűjtve és elemelve – az értékesítéshez kapcsolódó információs (*sales intelligence, SI*) szolgáltatásokat kínált, többek között olyan ügyfélkapcsolat-kezelési szoftverszol-



gáltatóknak, mint a Microsoft. Ezek a szolgáltatások marketing- és értékesítési szakemberek számára kínálnak iparáganként olyan adatbázisokat, amely egyénekre és vállalatokra vonatkozó szakmai és elérhetőségi információkat tartalmaznak. Az értékesítési szakembereknek abban segítenek, hogy beazonosítsák potenciális új klienseiket és azok beszerzési vezetőit, releváns kontaktszemélyeit. Az értékesítéshez kapcsolódó információs (SI) szolgáltatások piacán a LinkedIn számos más szolgáltatóval versenyzett, mint például a Dun & Bradstreet, Zoominfo, InsideView, Avention, InsideSales stb. Az Európai Bizottság piacvizsgálata ezt a piacot egy fragmentált piacként jellemezte, ahol minden vállalat – egyedi igényeinek megfelelően – akár többféle megoldást is használ. Az egyes értékesítéshez kapcsolódó információs szolgáltató cégek piaci részesedése alacsony volt.

Az Európai Bizottság az ügyben három kárelméleti problémát vizsgált, amelyek közül egy a big data témaköréhez kapcsolódott. Ez utóbbinak a központi eleme a LinkedIn teljes adatbázisa (*LinkedIn full data*) volt. Ez az adatbázis tartalmazott minden adatot, amit a LinkedIn a felhasználóiról összegyűjtött, beleértve az egyéni szakmai adatokat, posztokat, kapcsolatokat, érdeklődési területeket stb. Ezen adatbázis gépi tanulások elemzése fontos inputként szolgálhat az értékesítési szakemberek számára, hiszen nemcsak azt segít beazonosítani, hogy ki a legmegfelelőbb beszerzési célszemély egy adott (potenciális kliens-) vállalatnál, hanem abban is segítséget nyújt, hogyan tud az adott értékesítési szakember ehhez a beszerzési célszeméllyel legkönnyebben eljutni – például beazonosított közös ismerősökön keresztül.

Érdekes tény, hogy a fúzió bejelentésének időpontjában a LinkedIn nem kínált hozzáférést a teljes adatbázisához. Az egyetlen elérhető értékesítéshez kapcsolódó információs (SI) szolgáltatása a Sales Navigator volt, amelyben tulajdonképpen csak egy limitált számú egyénre lehetett lekérdezni a LinkedIn szakmai információit. Ez is segíthette az értékesítési szakembereket, de közel sem volt akkora gépi tanulások elemzési potenciálja, mint a LinkedIn teljes adatbázisnak.<sup>13</sup>

Az Európai Bizottság által megfogalmazott kárelméleti megközelítés alapján a Microsoft a fúziót követően az ügyfélkapcsolat-kezelési (CRM) piacon korlátozta volna versenytársai hozzáférését a LinkedIn teljes adatbázisához, ami a Bizottság nem horizontális összefonódások iránymutatásának (EB [2018]) 34. paragrafusa szerint *alapvetően szükséges inputként* jelenne meg. Ezáltal a Microsoft versenytársai versenyhátrányba kerülnének a gépi tanuláson alapuló ügyfélkapcsolat-kezelési szoftverek piaci szegmensében.

Ezt a kárelméleti megközelítést az Európai Bizottság a következő érvelésekkel vetette el:

1. A fúzió bejelentésekor a LinkedIn nem kínált hozzáférést senkinek a teljes adatbázisához, és ez nem is szerepelt az üzleti tervében. Ennek megfelelően a Bizottság különösen spekulatívnak ítélte meg azt az értékelést, hogy a közeljövőben

<sup>13</sup> Abban az időben a LinkedIn többnyire az álláshirdetési helyek értékesítésére és a fejeződések kiadására koncentrált.

- a LinkedIn teljes adatbázisa – a nem horizontális összefonódások iránymutatás (EB [2018]) 34. paragrafusa szerint – alapvetően szükséges inputtá válna.
2. Az ügyfélkapcsolat-kezelési (CRM) szoftver szereplői a fúzió bejelentése körüli időszakban a LinkedIn teljes adatbázishoz való hozzáféréstől függetlenül is beindították a gépi tanuláson alapuló moduljaikat.
  3. A piacvizsgálat válaszadói közül többen kiemelték, hogy jóllehet a LinkedIn teljes adatbázisnak van néhány specifikus sajátossága, a piacon számos más értékesítéshez kapcsolódó információs adatbázis elérhető az ügyfélkapcsolat-kezelési szoftverszolgáltatók számára, amivel fejleszteni tudják gépi tanuláson alapuló szolgáltatásaikat.

Noha ezek az érvek első hallásra értelmesnek tűnnek, fontos észrevenni, hogy az Európai Bizottság semmiféle elemzést nem végzett annak vizsgálatára, hogy a LinkedIn teljes adatbázis mennyire közeli helyettesítője a többi értékesítéshez kapcsolódó információs adatbázisnak – valójában az Európai Bizottság nem is tett kísérletet arra, hogy formálisan definiálja az értékesítéshez kapcsolódó információk (SI) piacát.

*Az adat mint input a versenyjogban* című alfejezetben bemutatott megközelítés segíthet ennek a hiányosságnak a kiküszöbölésére – abban a keretrendszerben az adatokat az értékesítéshez kapcsolódó információs (SI) adatbázis szolgáltatói rögzítik és az ügyfélkapcsolat-kezelési (CRM) szoftverszolgáltatók dolgozzák fel (gépi tanulási módszerrel), releváns ügyfélkapcsolat-kezelési ismereteket generálva. Az *adatfelhasználási értéklánc és a közeli helyettesíthetőség vizsgálata* című alfejezet megközelítését alkalmazva az egyes SI-szolgáltatók által gyűjtött adatok akkor közeli helyettesítők, ha a belőlük generált ismeretek ezeknek az ismereteknek a felhasználói szempontjából közeli helyettesítők.

Ez utóbbi kritériumot az ügyfélkapcsolat-kezelési szoftverszolgáltatások felhasználóinak megkérdezésével, a piacvizsgálatba való bevonásukkal lehetne – illetve lehetett volna – tesztelni. Ezeket a felhasználókat meg lehetett volna kérdezni, hogy a LinkedIn SI-piacon működő versenytársainak adatbázisából nyert ismeretek mennyire közeli helyettesítói a LinkedIn teljes adatbázisából kinyert ismereteknek (amelyek tartalmazzak például az egyes egyének közötti kapcsolatokra vonatkozó információt). Mivel a Microsoft ügyfélkapcsolat-kezelési szoftverszolgáltatásainak vásárlói között számos globális multinacionális vállalat van jelentős big data-elemző kapacitással, ezeknek a vállalatoknak a piacvizsgálatba történő bevonása mindenképpen értékes információkkal gazdagította volna a versenyelemzést.

\*

Ez az írás bemutatta, hogy a big data térnyerése lépéskényszerbe hozta a versenyjogi szakembereket abból a szempontból, hogy konkrét módszereket kell kidolgozniuk az adatoknak mint termékeknek a versenyjogi elemzésére olyan esetekben is, amikor ezekkel az adatokkal az őket összegyűjtő vállalatok nem kereskednek. Az írás felvázolt egy lehetséges módszert annak vizsgálatára, hogy két adatbázis mikor tekinthető közeli helyettesítőnek.

## IRODALOM

- ADLC–BKARTA [2016]: Competition law and data. Autorite de la Concurrence–Bundeskartellamt, <http://www.autoritedelaconcurrence.fr/doc/reportcompetitionlawanddatafinal.pdf>.
- BELÉNYESI PÁL [2016]: Digitális platformok és big data. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István* (szerk.): Verseny és szabályozás, 2016. MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, Budapest, 127–162. o.
- BOURREAU, M.–STREEL, A. DE–GRAEF, I. [2017]: Big Data and Competition Policy. Market power, personalised pricing and advertising, Project Report. Centre on Regulation in Europe (CERRE), Brüsszel, [https://cerre.eu/sites/cerre/files/170216\\_CERRE\\_CompData\\_FinalReport.pdf](https://cerre.eu/sites/cerre/files/170216_CERRE_CompData_FinalReport.pdf).
- CANADA COMPETITION BUREAU [2018]: Big data and innovation. Implications for competition policy in Canada. Canada Competition Bureau [http://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/vwapj/Big-Data-e.pdf/\\$file/Big-Data-e.pdf](http://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/vwapj/Big-Data-e.pdf/$file/Big-Data-e.pdf).
- EB [2018]: Iránymutatás a nem horizontális összefonódásoknak a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló tanácsi rendelet alapján történő értékeléséről (2008/C 265/07). HL C 265. október 18. [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008XC1018\(03\)&from=HU](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008XC1018(03)&from=HU).
- EC [2014]: Case M.8124 – Microsoft/LinkedIn. Regulation (EC) No 139/2004. merger procedure, [http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m8124\\_1349\\_5.pdf](http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m8124_1349_5.pdf)
- EC [2017]: Shaping competition policy in the era of digitisation. European Commission, <http://ec.europa.eu/competition/scp19>.
- FEINSTEIN, D. [2015]: Big Data in a Competition Environment. Antitrust Chronicle, Competition Policy International, Vol. 5.
- GRAEF, I. [2015]: Market definition and market power in data. The case of online platforms. World Competition, Vol. 38. No. 4. 473–506. o.
- KADAR, M.–BOGDAN, M. [2017]: “Big data” and EU merger control. An overview. Journal of European Competition Law and Practice, Vol. 8 No. 8. o. 479–491. o.
- LAMBRECHT, A.–TUCKER, C. [2017]: Can Big Data Protect a Firm from Competition? Antitrust Chronicle, Competition Policy International, január, <https://www.competitionpolicyinternational.com/can-big-data-protect-a-firm-from-competition>.
- MAIER NORBERT [2019]: Closeness of substitution for “big data” in merger control. Journal of European Competition Law and Practice, megjelenés alatt.
- STUCKE, M. E.–GRUNNES, A. P. [2016]: Big Data and Competition Policy, Oxford University Press, Oxford.
- TIL, H. VAN–GORP, N. VAN–PRICE, K. [2017]: Big data and competition: ECORYS 2017. Dutch Ministry of Economic Affairs, Rotterdam, <https://www.rijksoverheid.nl/binaries/rijksoverheid/documenten/rapporten/2017/06/13/big-data-and-competition/big-data-and-competition.pdf>.



## II. Betekintés

---

# VERSENY ÉS SZABÁLYOZÁS A KISKERESKEDELMI PIACOKON



## A KISKERESKEDELMI SZABÁLYOZÁS HATÁSA A FOGYASZTÓI ÁRAKRA\*

Kutatásunk célja annak vizsgálata, hogy a kiskereskedelmi szektor szabályozása hogyan hat a versenyre, ezen keresztül pedig a fogyasztói árakra. Először egy nemzetközi elemzést végzünk OECD-adatok felhasználásával. Eredményeink kapcsolatot mutatnak a kiskereskedelem szabályozásának változása és az élelmiszerárak változása között, ami arra utal, hogy a szabályozás befolyásolja a vállalatok közötti versenyt, ezen keresztül pedig kihat a fogyasztói árakra. Ezután két konkrét szabályozási elem, a kötelező vasárnapi zárva tartás és a nagy alapterületű üzletek nyitását korlátozó szabályozás (plázastoptörvény) hatásainak elemzését mutatjuk be hazai adatok alapján. Vizsgálatunk során 17 konkrét termék országos fogyasztói átlagárát elemezzük 2006 és 2017 közötti havi adatokon FGLS panelregresszió segítségével. Eredményeink alapján a kötelező vasárnapi zárva tartásnak nem volt szignifikáns hatása a fogyasztói árakra a szabályozás egy éve alatt. Ezzel szemben a modern üzletformák és a nemzetközi üzletláncok terjeszkedése szignifikánsan csökkentette a fogyasztói árakat. Ezek alapján az új üzletek nyitását korlátozó szabályozás káros volt a fogyasztók számára, hiszen magasabb fogyasztói árakhoz vezetett. Eredményeink összhangban vannak hasonló nemzetközi kutatások eredményeivel.

### BEVEZETÉS

Talán kevés olyan szektor van, amely annyira heterogén, mint a kiskereskedelem. Az egy család által üzemeltetett sarki fűszerestől kezdve a 800 főnek munkát adó hipermarketig nagyon széles a skála. Az ágazatban megtalálhatók az egyéni vállalkozók, a hazai kis- és közepes vállalatok és a nemzetközi nagyvállalatok is. A kiskereskedelmi szektor ráadásul folyamatosan változik. A nagy üzletek térhódítása mellett az *online* kereskedelem egyre bővülő teret nyer. Ilyen dinamikus környezetben a különféle külső hatások és állami szabályozások hatása nagyon eltérő lehet.

A fejlett országok mindegyikében szabályozzák a kiskereskedelmi szektort, bár jelentősen eltérő mértékben. Legtöbbször a fogyasztók, a munkavállalók és a környezet védelmével indokolják a szabályzások szükségességét, de esetenként a kisboltok felkarolása is megjelenik érvként.

Az eltérő szabályozás hatással lehet az egyes országokban kialakult kiskereskedelmi szerkezetre, koncentrációra, ezen keresztül pedig a kiskereskedők közötti

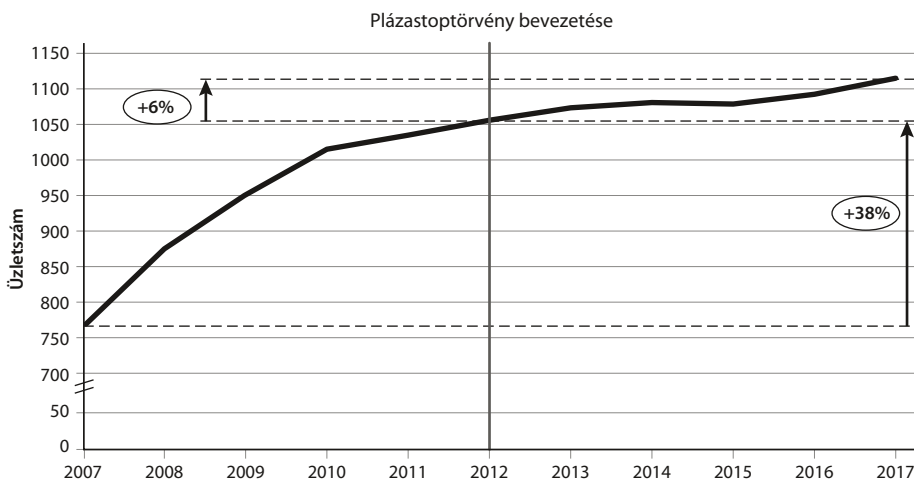
\* A tanulmány az Emberi Erőforrások Minisztériuma ÚNKP-17-3 kódszámú Új Nemzeti Kiválóság Programjának támogatásával készült.



versenyre is. Mindez végső soron lecsapódik a fogyasztói árakban. Tanulmányunk célja e hatások vizsgálata és számszerűsítése. Ehhez két irányt veszünk figyelembe. Elsőként nemzetközi szinten vizsgáljuk meg az egyes OECD-országok kiskereskedelmi szabályozása és árszínvonala közötti kapcsolatot. Ez egy átfogó képet nyújt arról, hogy a szabályozásnak milyen hatásai lehetnek. Ezután részletesen megvizsgálunk két konkrét szabályozást, amely markánsan érintette a magyarországi élelmiszer-kiskereskedelmet az elmúlt években.

A kormány 2012-ben vezette be a „plázastopként” elhíresült szabályozást, amely külön engedélyhez kötötte a 300 négyzetméternél nagyobb alapterületű kiskereskedelmi egységek nyitását. A szabályozás elsősorban a külföldi tulajdonú élelmiszer-kiskereskedelmi láncokat sújtotta, a nem élelmiszert árusító üzletek és a magyar tulajdonú kereskedők gyakran kaptak mentességet (OECD [2016]). Ezáltal a modern kiskereskedelmi üzletláncok terjeszkedése komoly akadályokba ütközött, és a korábban tervezett mértékhez képest jelentősen lelassult. Ezt szemléletesen mutatja az 1. ábra, amelyen jól látható, hogy 2012 után lényegében stagnálás állt be az üzletszám tekintetében. Ez különösen érdekes annak fényében, hogy a válság idején erőteljes növekedés volt tapasztalható, nagyrészt az Aldi és a Lidl terjeszkedése következtében. A „plázastop” leginkább e két lánc terjeszkedését vetette vissza.

A második vizsgált szabályozás a 2015 márciusában bevezetett, majd egy évvel később (2016 áprilisában) megszüntetett kötelező vasárnapi zárva tartás. Ez még élelmebben érintette a vásárlókat, és heves ellenállást váltott ki. A szabályozás ha-



Megjegyzés: Az adatok a hazai Tesco, Spar (franchise-partnerek nélkül), Auchan, Penny Market, Lidl, Cora, Aldi üzleteinek együttes számát mutatják.

Forrás: Trade Magazin éves toplistáinak adatai alapján (<http://trademagazin.hu/wp-content/uploads/2018/06/Kereskedelmi-Toplista-2017.pdf>) és <http://trademagazin.hu/hu/kereskedelmi-toplistak>).

# 1. ÁBRA • A modern élelmiszer-kiskereskedelmi láncok összesített üzletszámának alakulása Magyarországon

tással volt a fogyasztók bevásárlási szokásaira, és ezen keresztül hathatott az üzletek közötti versenyre is, hiszen eggyel kevesebb nap állt rendelkezésre a vásárlásra.

E két konkrét szabályozás vizsgálata lehetőséget teremt arra, hogy ne csak általánosan elemezzük a szabályozás és az árak kapcsolatát, hanem különbséget tudjunk tenni a különféle szabályozási elemek között. Másrészt, a két szabályozás egymáshoz képesti hatását is vizsgálni tudjuk.

A tanulmány következő részében a vonatkozó szakirodalmat tekintjük át. Ezután az OECD-országok példáján vizsgáljuk a kiskereskedelmi szabályozás és az árak kapcsolatát. Ezt követi a magyar kiskereskedelmi szektor rövid bemutatása. Ezután a két korábban említett magyarországi szabályozás elemzésének módszertanát és adatforrásait mutatjuk be. A rákövetkező fejezetben a becslési eredményeket, majd az azokból levont következtetéseket ismertetjük. Végül a tanulmányt egy összefoglaló fejezettel zárjuk.

## SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

A kiskereskedelmi szabályozás és az árak kapcsolatát kevés kutató vizsgálta. A modern kiskereskedelmi formák (leginkább a szuper-, és hipermarketek és diszkontok) terjedését és ezek fogyasztói árakra gyakorolt hatását azonban többen elemezték. Ebben a részben a szakirodalomnak ezt a két irányát foglaljuk össze.

### *A kiskereskedelmi szabályozás és az árak kapcsolata*

Minden ország valamilyen szinten szabályozza a kiskereskedelmi tevékenységet, amely hatással van a szektor versenyhelyzetére is. E szabályozások hatáselemzésére két módszer kínálkozik: 1. empirikus vizsgálat egy adott szabály változtatásakor; 2. a hatások becslése elméleti (legfőképpen játékelméleti és piacszerkezeti) modellek alapján. Mivel szabályváltozások ritkán következnek be, így gyakran nem marad más út csak az elméleti megközelítés.

Az állami szabályozás két meghatározó területe az új üzletek nyitásának, illetve a már meglévő üzletek nyitva tartási idejének korlátozása. Az empirikus elemzések alapján az üzletek nyitását korlátozó szabályozás hatása egyöntetűen negatív. *Schivardi–Viviano* [2011] olasz adatok alapján igazolta, hogy a belépési korlátok növelik a kereskedelmi árrést, és a vállalatok alacsonyabb produktivitásával párosulnak. Hasonló eredményre jutott *Hoffmaister* [2010] a spanyol kiskereskedelmi szabályozás hatásainak elemzésekor. Spanyolországban a nagy alapterületű üzletek nyitásához az autonóm régió vezetésének külön engedélyére van szükség. Több régió vezetése a helyi kisboltok védelme érdekében kevés ilyen engedélyt adott ki. *Maican–Orth* [2015] a svéd szabályozás hatásait elemezve szintén azt találta, hogy a gyengébb szabályozás növeli a kiskereskedők produktivitását, ráadásul a termelékenység jobban nő a kisebb boltokban és a kisebb piacokon.

A szabályozás kedvezőtlen hatása tehát az árak növekedése, miközben nem feltétlenül védi a helyi kisboltokat sem, ami sok esetben igazolná a szabályozást. *Sadun* [2015] az Egyesült Királyságban bevezetett piacra lépési szabályozás hatását vizsgálva arra a következtetésre jutott, hogy az éppen a helyi kisboltoknak volt kedvezőtlen. Mivel a nagy kiskereskedelmi üzletláncok nem tudtak nagy üzleteket nyitni, így kénytelenek voltak kisebb és inkább a városközpontban elhelyezkedő üzleteket keresni, ezzel pedig közvetlen versenyt teremtettek a kisboltoknak.

A nyitva tartási idők szabályozásának hatása már kevésbé egyértelmű. Ennek oka, hogy két ellentétes hatás jelentkezik. Egyrészt, a hosszabb nyitva tartás magasabb költségeket jelent a kiskereskedők számára (például több alkalmazott, műszakpótlékok fizetése). Ezek alapján a nyitva tartási idők liberalizálása árnövelő hatású. *Wenzel* [2010] a Salop-modell alapján végzett elméleti elemzése szerint a nyitva tartásra ható szabályozás eltörlése rövid távon változatlanul hagyja az árakat és a kereskedők számát. A boltok hosszabb nyitva tartásának költségei miatt azonban hosszú távon nőnek az árak, valamint csökken a kereskedők száma, vagyis nő az iparág koncentráltága. *Sly–Stenbacka* [2008] szintén elméleti elemzése egybeeséssel: a hosszabb ideig nyitva tartó kereskedők magasabb árakat szabnak a piaci egyensúlyban. *Inderst–Irmen* [2005] modelljének eredményei is áremelkedést mutatnak, azonban ennek oka az üzletek növekvő differenciáltsága, ami csökkenti az árversenyt. *Flores–Wenzel* [2016] szintén az árak emelkedését mutatja ki. Ennek oka, hogy hosszabb nyitva tartás esetén megnő a fogyasztók (legalább egy részének) kereslete, a magasabb kereslet pedig növeli az egyensúlyi árakat.

Másrészt, a hosszabb nyitva tartás következtében a fogyasztóknak több idejük van az árinformációk összegyűjtésére, ami versenynövelő hatású. *Clemenz* [1990] és *de Meza* [1984] szintén elméleti modelljeinek eredményei alapján a liberalizáció csökkenti az árakat.

Az elméleti eredményekhez hasonlóan az empirikus vizsgálatok sem mutatnak egységes képet. *Tanguay és szerzőtársai* [1995] eredményei szerint a nyitva tartási időre vonatkozó szabályozás eltörlése után a nagy alapterületű üzletek árszínvona la mintegy 5 százalékkal nőtt Québecben. Ugyanakkor *Reddy* [2012] német adatok alapján az árak csökkenését mutatta ki a 2006-os és 2007-es liberalizáció után. *Kay–Morris* [1987] hasonló eredményre jutott brit adatok elemzésekor. Ugyanakkor *Genakos–Danchev* [2015] átfogó, 30 európai országot vizsgáló elemzése alapján a kötelező vasárnapi zárva tartás eltörlése érdemben nem hatott az árszínvonalra.

### *A modern üzletformák terjedésének hatásai*

Az elmúlt évtizedekben a modern üzletformák és a nemzetközi üzletláncok átalakították a kiskereskedelmet. *Hortaçsu–Syverson* [2015] áttekintése alapján a modern üzletformák megjelenése jobban átformálta a szektort, mint az *online* kereskedelem megjelenése. Az *online* kiskereskedelem még hosszú ideig biztosan nem lesz képes

legyőzni a fizikailag is elérhető üzleteket, így a modern üzletformák fennmaradását továbbra sem veszélyezteti.

E jelentős változás sok kutató figyelmét felkeltette. *Leibtag* [2006] 1998 és 2003 közötti, a Nielsen piackutató vállalat adatain végzett elemzésének eredményei alapján a Wal-Mart és más, folyamatosan alacsony árakat (*everyday low prices, EDLP*) hirdető üzletláncok elterjedésének hatására a fogyasztók élelmiszer-költségei jóval az élelmiszer-infláció mértéke alatt emelkedtek. Ezt erősítik meg *Volpe–Lavoie* [2008] eredményei is, miszerint a Wal-Mart megjelenése 6-7 százalékkal csökkentette a gyártói márkás termékek árait és 3-8 százalékkal a kereskedelmi márkás termékek árait az üzlet környezetében.

Nem véletlen, hogy a nem tradicionális, többségében EDLP árazási stratégiát követő üzletláncok részesedésének növekedése volt a legintenzívebb az Egyesült Államok piacán az említett hat év alatt (*Leibtag* [2006]). A Wal-Mart 2003-ra a legnagyobb élelmiszer-kiskereskedő lett mind az Egyesült Államok piacán, mind a világpiacra (*Volpe–Lavoie* [2008]).

A változások a fejlődő országokat is elérték. Az 1990-es évektől kezdtek elterjedni a szupermarketek a fejlődő országokban (*Minten–Reardon* [2008]). Ezek jellegzetessége, hogy az adott országokban igen gyors előretörés mutatkozott az üzletláncok piaci részesedéseinek alakulásában. Ennek okát vizsgálva a szerzőpáros több következtetésre jutott. Egyrészt, a külföldi tulajdonú üzletláncok – mivel már egy fejlettebb beszerzési rendszerrel, saját minőségi standardokkal rendelkeztek – versenyképesebbek voltak a helyi üzletekkel szemben. Másrészt, nagy választékban szinte minden feldolgozott terméket egy helyen kínáltak, amit kényelmi szempontból előnyben részesítettek a fogyasztók. Az ár és nem ár jellegű előnyök közül ugyanakkor a nem ár jellegű előnyök (például kényelem, nagyobb választék) dominanciáját mutatta ki *Tandon és szerzőtársai* [2011] 103 fejlődő ország kiskereskedelmi szektorát elemző kutatásában.

A modern áruházláncok megjelenése és terjedése ugyanakkor a kiskereskedelem koncentrációját idézte elő a kisebb, tradicionális boltok piacról való kiszorulása következtében. *Martens* [2008] eredményei alapján a Wal-Mart megjelenése szignifikánsan növelte a kiskereskedelem koncentrációját.

A kiskereskedelmi koncentráció és az árak közötti kapcsolatot számos kutató vizsgálta (például *Yu–Connor* [2002], *Stiegert–Sharkey* [2007], *Hovhannisyan–Bozic* [2016]). Az eredmények szinte teljesen összecsengenek: a koncentráció növeli az árszínvonalat. A kialakult konszenzus alapján tehát pozitív kapcsolat van a koncentráció és az árszínvonal között.

A modern üzletformák tehát két eltérő, egymással ellentétes hatást gyakorolnak a fogyasztói árakra. Egyrészt, hatékonyabb ellátási láncokon keresztül mérsékelik az árakat, másrészt, a növekvő koncentráción keresztül emelik azokat. A két hatás szétválasztására tett kísérletet *Podpiera–Raková* [2009]. Elemzésük alapján a nagyvállalatok elterjedése évente 0,8 százalékponttal csökkentette a fogyasztói árindexet Csehországban – a kereskedők gyártókkal szembeni nagyobb

piaci ereje következtében. Ugyanakkor az iparágban fokozódó felvásárlások miatt a legnagyobb cégek további erősödése várható, amely már éves szinten 1,2 százalékponttal fogja növelni az élelmiszerárak inflációját, ezzel érdemben befolyásolva a teljes inflációt is.

A modern üzletformák elterjedésének hatásai tehát nem egyértelműek, és vélhetően piaconként és időszakonként eltérnek egymástól. A plázastoptörvény fogyasztói szempontú hatása alapvetően attól függ, hogy a különböző hatások közül melyik lesz a domináns. Amennyiben a modern üzletformák terjedése csökkenti a fogyasztói árakat, akkor a szabályozás kedvezőtlen a lakosságra nézve. Ha a szabályozás viszont a szektor további koncentrációját és így az árak növekedését gátolja meg, akkor védhetőnek bizonyul. A kérdés eldöntésére azonban empirikus elemzés még nem készült Magyarországon.

## A SZABÁLYOZÁS ÉS AZ ÁRAK KAPCSOLATA AZ OECD-ORSZÁGOKBAN

A szakirodalom áttekintéséből látható, hogy a kiskereskedelmi szektor szabályozása és az árszínvonal között létezik kapcsolat, azonban ennek közvetlen empirikus vizsgálatára kevesen vállalkoztak. Tanulmányunkban először egy nemzetközi összehasonlítást végzünk az OECD-országok körében.

Az elemzés alapját az OECD által ötévente összeállított kereskedelmi szabályozási index adja. Az index 0 és 6 közötti értéket vehet fel, nagyobb érték nagyobb mértékű állami szabályozásra utal. Az index értékét az alábbi hat, szintén 0 és 6 közötti értéket felvevő, mutató átlaga adja:

- boltnyitási engedélyek megszerzésének szabályozása,
- nagy alapterületű üzletekre vonatkozó egyedi szabályok,
- meglévő cégek védelmét szolgáló szabályozás,
- nyitva tartási időt korlátozó intézkedések,
- árszabályozás, árkontroll léte, kiterjedtsége,
- akciók, kedvezmények szabályozása.

A szabályozottság mértéke országonként eltérő, ezt jól illusztrálja a 2. ábra. Magyarország 2,06-os értékével a középmezőnyben, az OECD-átlag közvetlen közelében helyezkedett el 2013-ban. Általánosságban elmondható, hogy a szabályozottság mértéke időben csökkenő tendenciát mutat, és ez nagyjából azonos mértékben igaz minden területre (*Koske és szerzőtársai* [2015]).

Az OECD 1998-ban publikálta elsőként a kereskedelmi szabályozási indexet, majd ezt követően öt évenként határozta meg újra. Eddig tehát négy hulláma volt a felmérésnek (1998, 2003, 2008, 2013), folyamatosan bővülő országgörrel. 2013-ban már számos OECD-n kívüli ország indexét is meghatározták. A kevésbé fejlett országok eltérései miatt azonban elemzésünkben kizárólag az OECD-tagállamokat



Megjegyzés: 0: lényegileg nincs szabályozás, 6: jelentős szabályozás minden területen.  
 Forrás: OECD Product Market Regulation Indicators.

**2. ÁBRA • A kiskereskedelmi szektor szabályozottságának mértéke  
 az egyes európai országokban, 2013**

vettük figyelembe (22 országot,<sup>1</sup> mivel csak azokat az országokat vizsgáltuk, amelyeknél minden vizsgált évben minden adat elérhető volt).

A szabályozás változásának hatását az élelmiszerek inflációján mértük le. Az élelmiszerek szinte teljes mértékben a kiskereskedelmi szektoron keresztül jutnak el fogyasztókhoz. Ha az állami szabályozás hatására csökken a szektorban a verseny, az az árak – és így az élelmiszerárak – emelkedését vonhatja maga után. Mivel az

<sup>1</sup> Ausztrália, Ausztria, Belgium, Csehország, Dánia, Dél-Korea, Finnország, Franciaország, Görögország, Hollandia, Írország, Izland, Japán, Kanada, Lengyelország, Magyarország, Mexikó, Németország, Norvégia, Olaszország, Spanyolország, Svájc.

árakban bekövetkező kismértékű reálváltozások mérése a célunk, így az élelmiszer-infláció és a teljes infláció (fogyasztóiár-index) hányadosát vizsgáltuk az elemzés során. Az általános fogyasztóiár-index figyelembevétele kiszűri az országok eltérő költségvetési és monetáris politikája okozta eltéréseket az ármozgásokban, amelyek egy hosszú távú és sok országot tartalmazó adatbázis esetén érdemi különbségeket okozhatnak. Ez megegyezik *Mizik és szerkesztőtársai* [2007] gyakorlatával is.

Az élelmiszerárak teljes fogyasztói kosárhoz mért relatív emelkedésére vagy csökkenésére ugyanakkor nem a szabályozás mértéke, sokkal inkább annak változása hat. A kiskereskedelmi szabályok változásai kihathatnak a vállalatok közötti versenyre, ami megváltoztathatja a vállalatok viselkedését és az optimális árazási stratégiájukat. Ennek következménye árcsökkenés vagy áremelkedés lehet az új egyensúlyi pont eléréséig. Ezt a potenciálisan bekövetkező hatást szeretnénk megragadni.

A 3. ábra a két fő változó kapcsolatát mutatja. Látható, hogy a kiskereskedelmi szabályozási indexben történtek változások az ötéves periódusokat vizsgálva, tehát van kellő variancia a hatások identifikálásához. Másrészt, gyenge, de pozitív kapcsolat fedezhető fel a szabályozás változásának mértéke és az élelmiszerárak általános inflációt meghaladó növekedése között, tehát az adatok alapján a jobban szabályozott kereskedelmi szektor némi áremelkedéssel párosul. Az élelmiszerárak változásait ugyanakkor rengeteg más tényező is befolyásolja, amelyekre szükséges kontrollálni, ezért kontrollváltozókat is beépítettünk a regressziós modellbe:

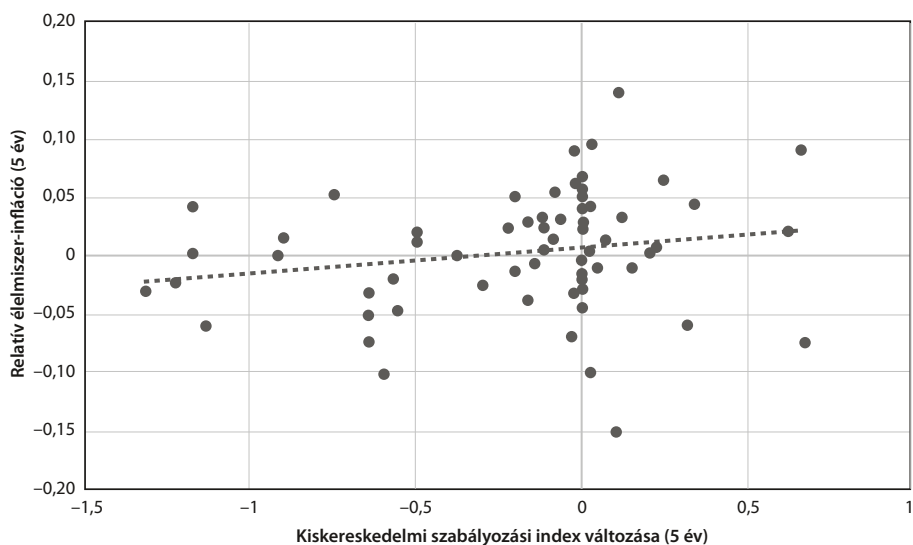
$$\frac{1 + CPIFood_{it}}{1 + CPI_{it}} - 1 \quad (1)$$

$$= \alpha + \beta_1 \Delta RetailReg_{it} + \beta_2 \Delta GDP_{it} + \beta_3 \Delta Wage_{it} + \beta_4 \Delta Pop_{it} + \beta_5 \Delta TaxRev_{it} + D_t + u_{it},$$

ahol  $CPIFood_{it}$  jelöli az élelmiszerek inflációját az  $i$ -edik országban a  $t$ -edik és a  $(t-1)$ -edik periódusok között,  $CPI_{it}$  a teljes fogyasztóiár-index változása,  $\Delta RetailReg_{it}$  a kiskereskedelmi szabályozás mértékének változása,  $\Delta GDP_{it}$  a bruttó hazai össztermék volumenének változása,  $\Delta Wage_{it}$  az éves (reál) átlagbér változása,  $\Delta Pop_{it}$  a népességszám-változás,  $\Delta TaxRev_{it}$  a GDP-arányos teljes adóbevétel változása, végül pedig  $D_t$  indikátorváltozók az időszak-fixhatásokat jelölik. Az elemzésben külön megvizsgáltuk a nyitva tartási időket korlátozó intézkedések hatásait, ekkor a  $\Delta RetailReg_{it}$  változó helyett szerepeltettük ezt az alindexet.

A differenciaképzés további előnye, hogy az egyes országok egyedi (és időben állandó) hatásaitól megszűri a változókat, így azok nem torzíthatják az eredményeket. Ugyanakkor egyéb, a regresszióban nem szerepeltetett és időben változó hatások továbbra is torzításokat okozhatnak, így ezek figyelembevételével kell az eredményeket értelmezni. A GDP, a reálbérek és a népesség alakulásánál a változások arányait vettük, míg a többi változónál hagyományos differenciaképzést végeztünk, hogy az eredmények értelmezése minél könnyebb legyen.





Forrás: saját szerkesztés OECD-adatok alapján.

### 3. ÁBRA • A kiskereskedelmi szabályozási index és a relatív élelmiszer-infláció kapcsolata

Az (1) egyenlet becsléséhez az adatokat az OECD iLibrary, valamint az OECD Product Market Regulation (PMR) adatbázisaiból vettük. Az OECD nagy hangsúlyt fektet az egyes adatsorok időben és országok közötti összehasonlíthatóságának biztosítására. Ez különösen is kedvező, és segít az elemzési torzítások minimalizálásában. A változók leíró statisztikáit az 1. táblázat tartalmazza.

1. TÁBLÁZAT • A modell becsléséhez használt változók leíró statisztikái  
(1998 és 2013 közötti három ötéves periódus átlaga, megfigyelések száma: 66)

Változó	Átlag	Szórás	Minimum	Maximum
Élelmiszerek inflációja (5 év alatt, százalék)	13,9	10,5	-5,3	43,6
Általános infláció (5 év alatt, százalék)	13,6	9,7	-2,9	49,1
Kiskereskedelmi szabályozási index	2,18	1,10	0,60	4,68
Kiskereskedelmi szabályozási index változása (5 év alatt)	-0,19	0,43	-1,31	0,67
Nyitva tartási időt korlátozó intézkedések	1,48	1,64	0	5,14
Nyitva tartási időt korlátozó intézkedések változása (5 év alatt)	-0,24	1,00	-6	0,07
GDP volumenváltozása (5 év alatt, százalék)	11,1	10,9	-26,3	40,6
Átlagbér reálnövekedése (5 év alatt, százalék)	5,5	7,7	-21,8	29,2
Népesség növekedése (5 év alatt, százalék)	2,9	2,8	-1,8	12,7
GDP-arányos adóbevétel változása (5 év alatt, százalékpont)	0,06	1,66	-3,34	4,48

Forrás: saját számítás OECD-adatok alapján.

2. TÁBLÁZAT • A kiskereskedelmi szabályozás és az élelmiszerárak kapcsolata az OECD-országokban (panelregressziós becslés eredményei)

Megnevezés	Az élelmiszerárak relatív változása			
	(1)	(2)	(3)	(4)
A kereskedelmi szabályozási index változása	0,032* (0,008)	0,022* (0,005)	–	–
A nyitva tartási időt korlátozó intézkedések alindexének változása	–	–	0,009* (0,002)	0,007 (0,003)
Átlagbér reálnövekedése	–0,297 (0,210)	–0,234 (0,222)	–0,279 (0,190)	–0,215 (0,206)
GDP-növekedése	0,102 (0,116)	0,149 (0,155)	0,120 (0,110)	0,169 (0,159)
Népességnövekedés	–0,272 (0,289)	–0,369 (0,274)	–0,216 (0,298)	–0,342 (0,289)
A GDP-arányos adóbevételek változása	0,002 (0,005)	–0,000 (0,005)	0,002 (0,006)	–0,000 (0,005)
Konstans	–0,023 (0,014)	–0,006 (0,013)	0,014 (0,018)	–0,016 (0,015)
Időszak-fixhatások	nem	igen	nem	igen
N	66	66	66	66
R <sup>2</sup>	0,1831	0,2478	0,1455	0,2360

Megjegyzés: zárójelben időszakra klaszterezett robusztus standard hibák.

\*\*\* 1 százalékos, \*\* 5 százalékos, \* 10 százalékos szinten szignifikáns.

A becslési eredményeket a 2. táblázat tartalmazza. Az (1) és a (2) oszlopok a kereskedelmi szabályozási index változásának hatását mutatják időszak-fixhatás változókkal és azok nélkül, míg a (3) és (4) oszlopok kizárólag az egyik alindex, a nyitva tartási időt korlátozó intézkedések hatásait számszerűsítik.

Az eredmények azt mutatják, hogy a kereskedelmi szabályozási index kivételével egyik magyarázó változó sem lett szignifikáns a modellben. A kereskedelmi szabályozási index csak 10 százalékon szignifikáns,<sup>2</sup> azonban ez alapvetően az időszakokra klaszterezett standard hibák miatt van, hiszen ezáltal a szabadsági fokok száma lényegesen lecsökkent. A többi magyarázó változó esetében ez nem lényeges szempont, azok szignifikanciaszintje nagyon magas. A nyitva tartási időt szabályozó intézkedések hatása kisebb, és csak akkor szignifikáns (10 százalékon), ha az időszak-fixhatások nem szerepelnek a modellben. Bloch [2012] szintén azt találta, hogy az Egyesült Államokban és Franciaországban a termékpiazi szabályozás az infláció exogén sokkja, tehát nem fedezhető fel visszacsatolási mechanizmusok. Továbbá megállapításunk összecseng Égert [2016] eredményeivel is, aki azt találta, hogy a produktivitásra negatívan hat a termékpiazi szabályozás, azonban ez a kapcsolat megszűnik, ha az év-fixhatásokat is szerepelteti a regresszióban.

<sup>2</sup> A *p*-érték az (1) és a (2) modellben is 0,058.

A kereskedelmi szabályozási index hatása nem elhanyagolható mértékű. Az átlagos ötéves inflációt tekintve (13,6 százalék), a kereskedelmi szabályozási index 1-gyel való növekedése az időszak-fixhatások nélküli modellben várhatóan 3,6 százalékponttal növeli meg az élelmiszer-inflációt, és az időszak-fixhatásokat is tartalmazó modellben 2,5 százalékponttal egy ötéves intervallumban. Figyelembe véve a kiskereskedelmi szabályozási indexben a valóságban bekövetkező változásokat (1. táblázat), a valós hatás  $-4,8$  százalékpont és  $2,4$  százalékpont között változott  $-0,7$  százalékpontos átlaggal. Ez összemérhető nagyságrend az átlagos ötéves élelmiszer-inflációval (13,9 százalék).

A hatások sokkal kisebbek,  $0,8$ – $1$  százalékpont közöttiek, ha csak a nyitva tartási időket érintő szabályozás egységnyi változását vizsgáljuk. Ez arra utal, hogy a többi szabályozási elemnek is vélhetően van hatása az inflációra.

*Koske és szerzőtársai* [2015] elemzése alapján a termékpiazi szabályozás csökkenő tendenciát mutat az OECD-országokban, tehát az időszak-fixhatások és a kiskereskedelmi szabályozási index közötti kapcsolat nem meglepő. Éppen emiatt az időszak-fixhatások kihagyása a regresszióból nem feltétlenül okozza a becslés torzítottságát, tehát a termékpiazi szabályozásnak van valós hatása a fogyasztói árak alakulására.

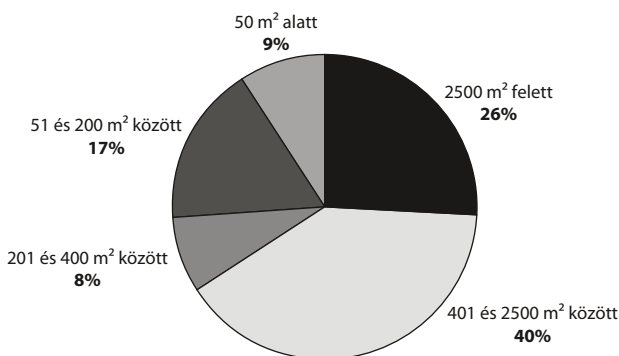
A kereskedelmi szabályozási index ugyanakkor nem ad lehetőséget az egyes konkrét szabályozások elkülönült vizsgálatára. Az index nem specifikálja a különféle szabályozási elemeket, pedig azok hatása érdemben eltérhet egymástól. A következő fejezetekben a magyarországi kiskereskedelmi szektor longitudinális elemzésével keresünk választ az itt felvetett kérdésekre, a plázastoptörvény és a kötelező vásárnapi zárva tartás hatásainak elemzésén keresztül.

### *A magyar kiskereskedelmi szektor rövid áttekintése*

2016-ban a hazai GDP 4 százalékát állította elő a kiskereskedelmi szektor a Központi Statisztikai Hivatal (KSH) adatai alapján. A szektor nemzetgazdasági szempontból azonban ennél fontosabb szerepet tölt be, az alkalmazásban állók 6 százalékát foglalkoztatja, emellett pedig sok egyéni vállalkozónak is megélhetést biztosít. A szektor specifikussága a helyhez kötöttség, amely a legtöbb szolgáltatására igaz.

Kutatásunk középpontjában az élelmiszer- és napicikk-kiskereskedelem áll. 2016-ban a Nielsen piackutató vállalat adatai alapján 1620 milliárd forintot tett ki az élelmiszerek forgalma Magyarországon, amelynek közel kétharmadát a modern, 400 négyzetméternél nagyobb alapterületű üzletek (hipermarketek, szupermarketek és diszkontok) valósították meg (4. ábra).

A kiskereskedelem alapvető átalakulása a rendszerváltáskor kezdődött el. Az állami tulajdonú üzletek privatizációja lökést adott a külföldi üzletláncok elterjedésének, ugyanakkor kialakultak a franchise-rendszerben működő, alapvetően hazai tulajdonú láncok is.



Forrás: Nielsen piackutató vállalat (<http://trademagazin.hu/hu/nielsen-nott-nagy-uzletek-sulya-az-elelmiszer-kiskereskedelemben>).

4. ÁBRA • A Nielsen piackutató vállalat által mért kilencven élelmiszer-kategória értékben mért kiskereskedelmi forgalmából a boltípusok piaci részesedése, 2016

A legnagyobb hazai üzlethálózata a Coopnak van. A CBA és a Reál rendelkezik még kiterjedt üzlethálózattal az ország minden pontján. E három cég franchise-rendszerben üzemelteti boltjait. A franchise-rendszer lehetővé teszi, hogy mindhárom lánc számos partnerrel és több ezer üzlettel rendelkezzen, ami által jelentős a piaci részesedésük. Ugyanakkor a részben egységes arculaton és bizonyos közös akción, valamint kereskedelmi márkás termékek kívül az árak és a kínálat kialakítása az egyes üzletek hatásköre. Ezen üzletláncok ezért inkább a helyi, tradicionális kiskereskedelmi egységek csoportjába sorolhatók, hiszen mind alapterületben, mind üzletpolitikában óriási eltérések tapasztalhatók még az egyes láncokon belül is.

A külföldi tulajdonú üzletek között három jelentős csoport különíthető el: a hipermarketek, a szupermarketek és a diszkontok. A vállalatok egy része több kategóriában is képviselteti magát.

A hipermarketek közé tartozik (üzletszám szerint csökkenő sorrendben) a Tesco, az Interspar és az Auchan. Ezek közül kétségtelenül a legjelentősebb a Tesco, amely piacvezető szereplő a hazai élelmiszer-kiskereskedelemben. A hipermarketekre általában a nagy alapterület (3 000-15 000 négyzetméter) és a bőséges választék jellemző.

A hipermarketek közül a Tesco és a Spar rendelkezik szupermarket-hálózattal is. Ezen üzletforma legjelentősebb szereplője a Spar, körülbelül 370 egységgel. Üzleteinek számát 2008-ban közel megkétszerezte a Plus élelmiszer-diszkontjainak a felvásárlásával. A külföldi üzletláncok közül e kategóriába tartozott még a belga tulajdonú Match, amely azonban 2013-ban kivonult a magyar piacról.

A diszkontkategóriában a külföldi láncok piacra lépése több hullámban történt meg, terjeszkedésük az elmúlt években még erőteljesebbé vált. A rendszerváltás óta jelen volt Magyarországon a Profi, nem sokkal később, 1992-ben érkezett a Plus.

Mindkét cég kivonult időközben a magyar piacról, a Plus 2008-ban, a Profi 2013-ban. 1996-ban jelent meg a Penny Market, amely a német Rewe-csoport tulajdonában áll.

Az Európai Unióba való csatlakozás után kezdtek el terjeszkedni Magyarországon is a német tulajdonú úgynevezett *hard* diszkontláncok. Elsőként Európa legnagyobb kiskereskedelmi csoportjához, a Schwarz Grouphoz tartozó Lidl jelent meg a hazai piacon. Intenzív terjeszkedésének következtében mára már több mint 160 üzletet működtet országszerte. A szintén német háttérű Aldi kicsit megkésve, csak 2008-ban nyitotta meg első magyarországi üzletét, expanziója viszont jelentős, és üzleteinek száma már meghaladja a mérföldkönek számító 100-at.

A külföldi üzletláncok piaca lépésével a koncentráció folyamatosan és jelentősen növekedett a szektorban. *Juhász és szerzőtársai* [2005] bemutatta, hogy 1999 és 2003 között a nagyvállalatok részesedése az iparág összes bevételéből 24 százalékról 37 százalékra emelkedett, míg a mikrovállalatoké 40 százalékról 32 százalékra esett vissza. Ez a tendencia tovább folytatódott a 2000-es évek második felében is. Míg 2007 végén 45 599 élelmiszerüzlet volt Magyarországon a KSH adatai alapján, addig ez a szám 10 év alatt 40 329-re csökkent, tehát éves szinten átlagosan több mint 1 százalékkal csökkent. Ezzel együtt pedig a nemzetközi láncokhoz tartozó üzletek száma folyamatosan növekedett (1. ábra).

### *Módszertan és adatok*

Az élelmiszer-kiskereskedőkre ható szabályozás és a fogyasztói árak kapcsolatát 17 termékcikk havi átlagárának elemzésével vizsgáltuk. A kiválasztott 17 termék<sup>3</sup> havi országos fogyasztói átlagárát a KSH-tól származtak, míg a termékek feldolgozói értékesítési árát az Agrárgazdasági Kutató Intézet Piaci Árinformációs Rendszeréből töltöttük le. A feldolgozói értékesítési árak a kiskereskedő vállalatok beszerzési árát mutatják, míg a fogyasztói árak az eladási árakat. A két ár közötti különbség a kiskereskedő bruttó árrése. Ez szolgál a kiskereskedő költségeinek fedezésére, valamint ez biztosítja az üzletek profitját is. Ha a szabályozás hatására változott a piaci környezet, erősödött vagy csökkent a verseny, akkor ez a bruttó árrésen csapódott le, emiatt a kutatási kérdés vizsgálatához megfelelő eszköz a bruttó árrés vizsgálata.

A különböző termékek eltérő forgási sebessége, a kiskereskedők raktározási politikája, valamint a kiskereskedők és a gyártók közötti szerződéses viszony eltérései következtében nem biztos, hogy a feldolgozói átadási árak változása azonnal megjelenik a kiskereskedő költségváltozásaként. Ezért a modellezés során nem a bruttó árrést, hanem a nettó fogyasztói árat használtuk függő változónak. Ezt a KSH által publikált bruttó fogyasztói árból az áfa levonásával állítottuk elő.

<sup>3</sup> Finomliszt, rétesliszt, étolaj, 2,8 százalékos friss/ESL tej, tartós tej, 20 százalékos tejföl, kefir, tea-vaj, túró, natúr vajkrém, gyümölcsjoghurt, tojás, pulykamell, csirkecomb, sertéscomb, sertéskaraj, sertésstarja.

Az elemzéshez 2006. január és 2017. december közötti havi adatokat használtunk. Az infláció modellezésének elkerülése érdekében minden adatot a KSH által publikált havi fogyasztóiár-indexszel defláltunk, ezáltal az egyes termékek reálárának változásait vizsgáltuk. Az elemzéshez az árak logaritmusait vettük.

A kutatás során két szabályozási elem hatását számszerűsítettük: a 2012-ben bevezetett plázastoptörvényét, valamint a 2015 és 2016 között létező kötelező vásárnapi zárva tartását. A plázastoptörvény célja a 300 négyzetméter (később 400 négyzetméter) feletti üzletek számának korlátozása, amelyben relatív sikeres is volt, ezt igazolja az 1. ábra, ahol jól látható a töréspont az üzletek számának alakulásában 2012 után. Ezért az elemzés során a diszkontok, szuper- és hipermarketek számát használtuk magyarázó változóként. A modern üzletláncok üzletszáma azonban historikusan nem érhető el havi bontásban. A Trade Magazin által publikált kereskedelmi toplista csak éves adatokat tartalmaz. A KSH által közzétett belkereskedelmi egységek száma pedig csak féléves bontásban érhető el. Ezért közelítő (*proxy*) változóként az Aldi-diszkontok számát használtuk, amelynek havi alakulását az Aldi Magyarország Élelmiszer Bt. bocsátotta rendelkezésünkre. Az Aldi-üzletek száma alapvetően két okból tűnik jó közelítő változónak. Egyrészt, az Aldi az ország minden pontján nyitott üzleteket lényegében egyidőben. Magyarországi jelenlétének első hónapjában (2008 áprilisában) nyolc üzletet adott át, amelyek jól lefedték az egész országot (Bonyhád, Budaörs, Debrecen, Dunaföldvár, Mosonmagyaróvár, Nyíregyháza, Pécs, Piliscsaba). Ha az üzletek csak a környezetük árszínvonalára voltak is hatással, a széles földrajzi elterjedés miatt ezek az egész országban megjelentek. Az intenzív terjeszkedés következtében pedig egyre több helyen jelentek meg, így az országos árakban egyre nagyobb mértékben érvényesült a hatásuk.

Másrészt, az Aldi-üzletek száma erős korrelációt mutat mind a KSH által publikált hipermarketek számával, mind a Trade Magazin éves adataival (3. táblázat). Emellett az Aldi-üzletek száma szignifikánsan negatívan korrelál az összes élelmiszer vegyesüzlet számával (3. táblázat), amely a modern üzletláncok koncentrációra gyakorolt hatását mutatja (Juhász és szerzőtársai [2005], Martens [2008]). Ezek alapján nem konkrétan az Aldi-diszkontok elterjedését mutatja a használt változó, hanem a modern élelmiszer-kiskereskedelmi üzletláncok magyarországi terjeszkedését, tehát megfelelő közelítő változónak tűnik.

A kötelező vásárnapi zárva tartás hatását indikátorváltozóval kódoltuk. Elsőként egy indikátorváltozót használtunk, amely 1 értéket vett fel azokban a hónapokban, amikor az üzletek számára kötelező volt a vásárnapi zárva tartás, és 0-t egyébként. Ez azonban azt feltételezi, hogy a korlátozás megszűnése után a korlátozás előtti állapot állt vissza. Ez esetenként túl megszorító lehet, emiatt két indikátorváltozót definiáltunk, egyet a kötelező vásárnapi zárva tartás időszakára, egyet pedig az azt követő időszakra.

Kontrollváltozóként alkalmaztuk a havi nettó átlagkeresetet, amely két csatornán keresztül is hathat a kiskereskedők árérésére. Egyrészt, az alacsonyabb jövedelem a fogyasztók árérzékenységét növelheti, ilyenkor az egyes üzletláncok árazási

## 3. TÁBLÁZAT • Az egyes hazai üzletláncok üzletszámának korrelációja az Aldi üzletszámával

Üzletlánc/üzletcsoport	Időszak, gyakoriság	Korreláció értéke
Tesco	2007–2017, éves	0,854
Auchan	2007–2017, éves	0,860
Interspar	2007–2017, éves	0,924
Hipermarketek összesen	2007. december–2017. december, féléves	0,827
Spar	2007–2017, éves	0,641
Penny Market	2007–2017, éves	0,975
Lidl	2007–2017, éves	0,962
Modern üzletek összesen	2007–2017, éves	0,970
Élelmiszer-vegyesüzletek összesen	2007. december–2017. december, féléves	–0,961

Forrás: Aldi Magyarország Élelmiszer Bt., Trade Magazin éves kereskedelmi toplisták, KSH.

stratégiája kiemelt tényezővé lép elő. A 2008–2009-es válság idején az üzletláncok alacsony árakat és aktív promóciók (főként árpromóciók) aktivitást mutattak, ami negatívan hatott az árrésükre (Berezvai [2015]). Másrészt, a magasabb bérek magasabb költségeket jelentenek a kiskereskedőknek, amelyek így kénytelenek magasabb bruttó árréssel operálni. Az elmúlt időszakban jelentkező munkaerőhiány jelentős fizetésemeléseket kényszerített ki a kiskereskedelmi szektorban (csakúgy, mint más iparágakban), és ez növelhette az árrést. A két csatorna hatása megegyezik, nagyobb havi nettó jövedelem esetén várhatóan magasabbak a fogyasztói árak. Az adatok leíró statisztikáit a 4. táblázat tartalmazza.

Az adatok panelstruktúrát követnek, azonban a szokásostól eltérően kevés egyiséget (17 terméket) figyeltünk meg hosszú időn (144 hónapon) keresztül. Ezért az adatsorok autokorrelációja fontos szemponttá vált, ami a hagyományos panelmodellek (véletlenhatás vagy fixhatás-becslés, dinamikus panelmodellek) alkalmazhatóságával kapcsolatban kérdéseket vet fel.

Első lépésként a logaritmizált áradatsorok stacionaritását Levin–Lin–Chu-féle és Hadri-féle Lagrange-multiplikátor (LM) panelegységgyök-tesztek segítségével vizsgáltuk meg. A Levin és szerzőtársai [2002] által kifejlesztett teszt kimondottan közepes nagyságú panelek esetén javasolt, mivel szimulációs eredmények alapján lényegesen jobban teljesít, mintha az adatsorok stacionaritását egyesével tesztelnénk. A teszt a széles körben alkalmazott kiterjesztett Dickey–Fuller- (ADF) teszten alapul, így nullhipotézise is az, hogy a panel minden idősora egységgyököt tartalmaz. A késleltetések számának meghatározásához az Akaike-féle információs kritériumot alkalmaztuk hat késleltetéstől indítva.

Hadri [2000] ezzel szemben egy olyan tesztet javasolt, amelynek nullhipotézise az adatsorok stacionaritása. A teszt a hibatagok szórásán alapuló Lagrange-multiplikátor teszt, amely az elvégzett Monte-Carlo-szimulációk alapján kis mintában is jól teljesít. A teszt keresztmetszetben összefüggő hibatagok esetén is alkalmazható.

A stacionaritástesztek eredményeit az 5. táblázat tartalmazza.



4. TÁBLÁZAT • A modell becsléséhez használt változók leíró statisztikái  
(2006. január és 2017. december közötti 144 hónap)

Változó	Átlag	Szórás	Minimum	Maximum
<i>Nettó fogyasztói árak (2004. januári árszintre deflálva)</i>				
Csirkecomb (forint/kilogramm)	421	30	367	489
Étolaj (forint/liter)	246	33	187	351
Finomliszt (forint/kilogramm)	75	11	56	103
Frisstej, 2,8 százalék (forint/liter)	128	8	112	148
Gyümölcsjoghurt, 150 gramm (forint/darab)	51	3	44	61
Kefir, 175 gramm (forint/darab)	46	3	40	53
Pulykamell (forint/kilogramm)	955	51	839	1 081
Rétesliszt (forint/kilogramm)	95	13	71	125
Sertéscomb (forint/kilogramm)	688	45	605	854
Sertéskaraj (forint/kilogramm)	765	67	662	927
Sertéstarja (forint/kilogramm)	676	72	571	859
Tartós tej (forint/liter)	148	12	125	177
Teavaj, 100 gramm (forint/darab)	133	10	116	167
Tejföl, 20 százalék, 175 gramm (forint/darab)	74	4	67	84
Tojás, 10 darabos (forint/darab)	193	20	164	322
Túró, 250 gramm (forint/darab)	164	11	147	196
Natúr vajkrém, 250 gramm (forint/darab)	188	6	175	200
<i>Nettó feldolgozó átlagárak (2004. januári árszintre deflálva)</i>				
Csirkecomb (forint/kilogramm)	325	42	248	414
Étolaj (forint/liter)	188	38	130	322
Finomliszt (forint/kilogramm)	52	9	37	75
Frisstej, 2,8 százalék (forint/liter)	96	7	82	113
Gyümölcsjoghurt, 150 gramm (forint/darab)	37	5	28	53
Kefir, 175 gramm (forint/darab)	32	5	23	41
Pulykamell (forint/kilogramm)	805	77	645	1 011
Rétesliszt (forint/kilogramm)	59	8	44	83
Sertéscomb (forint/kilogramm)	580	50	493	777
Sertéskaraj (forint/kilogramm)	614	64	491	812
Sertéstarja (forint/kilogramm)	523	50	410	726
Tartós tej (forint/liter)	101	8	89	131
Teavaj, 100 gramm (forint/darab)	87	8	71	110
Tejföl, 20 százalék, 175 gramm (forint/darab)	43	3	36	49
Tojás, 10 darabos (forint/darab)	144	22	111	282
Túró, 250 gramm (forint/darab)	108	12	83	132
Natúr vajkrém, 250 gramm (forint/darab)	131	13	95	157
Aldi-üzletek száma	66	41	0	126
Nettó átlagkereset (forint/hónap)	100 935	9 637	89 690	135 473

Forrás: KSH és Agrárgazdasági Kutató Intézet Piaci Árinformációs Rendszer adatai alapján.

5. TÁBLÁZAT • Panelegységgyök-tesztek eredményei  
(2006. január és 2017. december közötti havi adatokon futtatott tesztek eredményei)

Változó	Teszt	Nullhipotézis	p-érték	Döntés (5 százalékon)
Fogyasztói árak	Levin–Lin–Chu-teszt	a panel minden idősora egységgyököt tartalmaz	0,6578	az adatsorok nem stacionerek
	Hadri LM teszt	a panel minden idősora stacioner	0,0000	az adatsorok nem stacionerek
Fogyasztói árak változása	Levin–Lin–Chu-teszt	a panel minden idősora egységgyököt tartalmaz	0,0000	az adatsorok stacionerek
	Hadri LM teszt	a panel minden idősora stacioner	0,2531	az adatsorok stacionerek
Feldolgozó átvadási árak	Levin–Lin–Chu-teszt	a panel minden idősora egységgyököt tartalmaz	0,0859	az adatsorok nem stacionerek
	Hadri LM teszt	a panel minden idősora stacioner	0,0000	az adatsorok nem stacionerek
Feldolgozó átvadási árak változása	Levin–Lin–Chu-teszt	a panel minden idősora egységgyököt tartalmaz	0,0000	az adatsorok stacionerek
	Hadri LM teszt	a panel minden idősora stacioner	0,8318	az adatsorok stacionerek

Megjegyzés: a Levin–Lin–Chu-teszt esetében a késleltetések számát az Akaike-féle információs kritérium alapján határoztuk meg, a Hadri-féle LM-teszt esetében a keresztmetszetben való összefüggést megengedtük.

Az eredmények alapján mind a fogyasztói, mind a feldolgozó átvadási árak (deflált) idősorai egységgyököt tartalmaznak. A differenciált adatsorok azonban már stacionerek, ezért a továbbiakban ezeket elemeztük a hamis regresszió elkerülése érdekében. A becslt modell az alábbi:

$$\begin{aligned}
 \Delta \log(y_{it}) = & c + \sum_{j=0}^3 \alpha_j \Delta \log(x_{it-j}) + \sum_{j=0}^3 \beta_j \Delta Aldi_{t-j} \\
 & + \sum_{j=0}^3 \gamma_j \Delta Vasárnap_{t-j} + \sum_{j=0}^3 \delta_j \Delta PostVasárnap_{t-j} \\
 & + \sum_{j=0}^3 \theta_j \Delta \log(jövt_{t-j}) + D_t + u_{it},
 \end{aligned} \tag{2}$$

ahol  $y_{it}$  és  $x_{it}$  az  $i$ -edik terméknek a fogyasztói és a feldolgozó átvadási árai a  $t$ -edik hónapban, míg  $Aldi_t$  jelöli az Aldi-üzletek számát,  $Vasárnap_t$  1-et vesz fel, ha a kötelező vasárnapi zárva tartás szabályozása érvényben volt a  $t$ -edik hónapban, és 0-t egyébként,  $PostVasárnap_t$  értéke 1 a kötelező vasárnapi zárva tartás eltörlése utáni időszak esetében, és 0 egyébként,  $jövt_t$  pedig a  $t$ -edik havi nemzetgazdasági nettó átlagkereset, végül,  $D_t$  hónap és év indikátorváltozókat jelöl. Minden magyarázó változó esetén maximum három hónap (egy negyedév) késleltetést engedünk meg.

A differenciált adatsorok elemzésénél figyelembe kell venni az adatokban rejlő potenciális autokorrelációt, valamint az egyes termékek árai közötti keresztmetszeti kapcsolatot. Az időben klasztereződő sokkok (például a pénzügyi válság vagy

a mezőgazdasági termények globális áremelkedése) ugyanis egyszerre hathatnak minden termékre, ezáltal a keresztmetszeti hibatagok közötti korreláció keletkezhet.

Az elemzés során megvalósítható általánosított legkisebb négyzetek (*Feasible generalized least squares, FGLS*) becslést alkalmaztunk. Hasonlóan *Tanguay és szerzőtársai* [1995] elemzéséhez, a keresztmetszeti hibatagoknál heteroszkedaszticitást és korrelációt is megengedtünk, a hibatagok autokorrelációjánál pedig termékenként eltérő autokorrelációkat becsültünk. A becslés előfeltétele a magyarázó változók szigorú exogenitása (*Wooldridge* [2002]), amely véleményünk szerint teljesül a modellbe bevont változóknál.

Az Aldi terjeszkedése a piacra lépéstől kezdve lényegében kötött pályán haladt. A hazai piacon legalább 100 üzlet kell a hatékony üzemméret eléréséhez, ami miatt az Aldinak folyamatosan terjeszkednie kellett. Ezt igazolja, hogy a 2008–2009-es pénzügyi válság alatt is jelentősen növelte üzletei számát, miközben végig veszteségesen működött (*Berezvai* [2015]).

A kötelező vasárnapi zárva tartás pedig egy politikai döntés eredménye volt, annak eltörlése pedig szintén a politikai csaták során dőlt el. Egy ilyen döntés az árak alakulása szempontjából exogénnek tekinthető.

A korábbi fejezetben bemutatott nemzetközi és a jelenlegi magyarországi elemzés két fontos szempontból eltér egymástól. Egyrészt, a hazai adatokra épülő elemzés sokkal részletesebb adatokon alapul. Másik oldalról viszont a szabályozásváltozások mindegyik terméket egyszerre érintették, tehát nincs keresztmetszeti kontrollcsoport, amely viszont a nemzetközi elemzésben volt, hiszen ott az egyes országok eltérő szabályozási utakat jártak be.

### *Becslési eredmények és következtetések*

A (2) egyenlet becslési eredményeit a 6. táblázat tartalmazza. A táblázat (1) oszlopában a kötelező vasárnapi zárva tartást egyetlen indikátorváltozóval számszerűsítettük. A nem szignifikáns változók szekvenciális elhagyásával kapott modellt a (2) oszlop mutatja. A (3) oszlopban a kötelező vasárnapi zárva tartás bevezetésére és kivezetésére két külön indikátorváltozót definiáltunk. Az 5 százalékon nem szignifikáns változókat lépésenként eliminálva kaptuk a (4) oszlopot, amely teljesen megegyezik a (2) oszloppal.

Az eredmények alapján a feldolgozó értékesítési árak változása nem jelenik meg teljes mértékben a fogyasztói árak változásában. Ennek oka vélhetően az, hogy a kiskereskedők simítják az ármozgásokat. Ezt támasztja alá, hogy a feldolgozó értékesítési árak relatív szórása (0,21) magasabb a fogyasztói árak relatív szórásánál (0,18).

Az átlagjövedelem növekedése is hatással volt az árakra. A vártak megfelelően itt pozitív hatást találtunk. A nettó átlagjövedelem 1 százalékponttal nagyobb növekedése 0,04 százalékponttal növelte a fogyasztói árak növekedését.

6. TÁBLÁZAT • Becslési eredmények  
(FGLS panelregresszió, 2006. január és 2017. december közötti havi adatok alapján)

Megnevezés	Fogyasztói ár változása t-ben			
	(1)	(2)	(3)	(4)
Feldolgozói átadási ár változása t-ben	0,1668*** (0,0093)	0,1663*** (0,0093)	0,1672*** (0,0093)	0,1663*** (0,0093)
Feldolgozói átadási ár változása (t – 1)-ben	0,1829*** (0,0093)	0,1829*** (0,0093)	0,1833*** (0,0093)	0,1829*** (0,0093)
Feldolgozói átadási ár változása (t – 2)-ben	0,0854*** (0,0094)	0,0853*** (0,0094)	0,0849*** (0,0094)	0,0853*** (0,0094)
Feldolgozói átadási ár változása (t – 3)-ban	0,0394*** (0,0095)	0,0387*** (0,0095)	0,0396*** (0,0095)	0,0387*** (0,0095)
Aldi üzletszámának változása t-ben	0,0002 (0,0004)	–	0,0003 (0,0004)	–
Aldi üzletszámának változása (t – 1)-ben	–0,0001 (0,0004)	–	–0,0001 (0,0004)	–
Aldi üzletszámának változása (t – 2)-ben	0,0001 (0,0004)	–	0,0000 (0,0004)	–
Aldi üzletszámának változása (t – 3)-ban	–0,0008** (0,0004)	–0,0008** (0,0003)	–0,0007** (0,0004)	–0,0008** (0,0003)
Kötelező vásármapi zárva tartás bevezetése t-ben	–0,0008 (0,0038)	–	–0,0002 (0,0053)	–
Kötelező vásármapi zárva tartás bevezetése (t – 1)-ben	–0,0012 (0,0037)	–	0,0006 (0,0052)	–
Kötelező vásármapi zárva tartás bevezetése (t – 2)-ben	0,0015 (0,0037)	–	0,0022 (0,0052)	–
Kötelező vásármapi zárva tartás bevezetése (t – 3)-ban	0,0015 (0,0037)	–	–0,0046 (0,0053)	–
Kötelező vásármapi zárva tartás kivezetése t-ben	–	–	0,0020 (0,0053)	–
Kötelező vásármapi zárva tartás kivezetése (t – 1)-ben	–	–	–0,0030 (0,0052)	–
Kötelező vásármapi zárva tartás kivezetése (t – 2)-ben	–	–	–0,0016 (0,0052)	–
Kötelező vásármapi zárva tartás kivezetése (t – 3)-ban	–	–	–0,0069 (0,0053)	–
Nettó átlagjövedelem változása t-ben	0,0417** (0,0182)	0,0415** (0,0170)	0,0419** (0,0182)	0,0415** (0,0170)
Nettó átlagjövedelem változása (t – 1)-ben	–0,0104 (0,0179)	–	–0,0126 (0,0180)	–
Nettó átlagjövedelem változása (t – 2)-ben	–0,0017 (0,0179)	–	–0,0060 (0,0180)	–
Nettó átlagjövedelem változása (t – 3)-ban	0,0067 (0,0172)	–	0,0048 (0,0173)	–
Konstans	0,0062** (0,0026)	0,0061*** (0,0023)	0,0062** (0,0026)	0,0061*** (0,0023)
Év fixhatások	igen***	igen***	igen***	igen***
Hónap fixhatások	igen***	igen***	igen***	igen***
N	2380	2380	2380	2380
R <sup>2</sup>	0,3779	0,3770	0,3791	0,3770

Megjegyzés: FGLS-regresszió keresztmetszetben heteroszkedasztikus és korreláló, valamint termékenként autokorreláló hibákkal. Zárójelben a standard hibák.

\*\*\* 1 százalékos, \*\* 5 százalékos, \* 10 százalékos szinten szignifikáns.

A fő magyarázó változókra rátérve, a modell alapján a kötelező vasárnapi zárva tartásnak nem volt érdemi hatása a fogyasztói árakra. Ez akkor is fennáll, ha külön indikátórváltozót hoztunk létre a kötelező vasárnapi zárva tartás bevezetésére és megszüntetésére. Az eredmények egybecsengenek *Genakos–Danchev* [2015] eredményeivel. Még abban az esetben sem volt kimutatható érdemi hatás, ha hat hónapos késleltetést használtunk, amikor is a hosszú távú hatásoknak (*Wenzel* [2010]) már meg kellett volna jelenniük.

Ezzel szemben a modern üzletformák és a nemzetközi áruházláncok elterjedésének árcsökkentő hatásokat tulajdonított a modell, amelyben az Aldi-áruházak számát használtuk közelítő változóként. Az Aldi-diszkontok száma az eredmények alapján szignifikánsan csökkentette az országos átlagos fogyasztói árakat három hónap alatt. Egy Aldi-üzlet megnyitása a vizsgált termékek esetén 0,08 százalékponttal mérsékelte a fogyasztói árak növekedését. Tekintve, hogy a vizsgált időszakban az Aldi összesen 126 üzletet nyitott Magyarországon, ennek kumulált árhatása egy nagyjából 10 százalékponttal alacsonyabb élelmiszer-infláció a vizsgált 12 év alatt. Mivel az Aldi terjeszkedése erősen együttmozgott a többi modern élelmiszer-kiskereskedelmi üzletlánc terjeszkedésével (3. táblázat), így ez a hatás vélhetően a modern kiskereskedelmi üzletláncok magyarországi terjeszkedésének kedvező hatását mutatja.

Az eredmények egybecsengenek *Leibtag* [2006] és *Volpe–Lavoie* [2008] eredményeivel is: a szerzők az Egyesült Államok piacán vizsgálták a Wal-Mart terjesztésének hatását a fogyasztói árakra. Emellett *Podpiera–Raková* [2009] csehországi adatokon is hasonló nagyságrendű hatást mért. Az eredmények alapján tehát a plázastoptörvény növeli a fogyasztói árakat (pontosabban fogalmazva, gátolja a fogyasztói árak csökkenését), így káros a fogyasztókra nézve.

Végezetül, *Sadun* [2015] brit adatokon végzett empirikus vizsgálatának eredményei alapján az sem tisztázott, hogy a szabályozás kedvező lenne a kisebb boltok számára. Magyarországon is megfigyelhető, hogy a nemzetközi láncok egyre nagyobb mértékben kezdenek terjeszkedni a belvárosban, illetve nyitnak kisebb üzleteket. Ebben különösen is élen jár a Spar. A City Spar szupermarketek kimondottan a forgalmas belvárosi csomópontok környékén helyezkednek el, míg a 2012 szeptemberétől elkezdett franchise-program a kisebb, tradicionális üzletformákban növeli a versenyt. Szintén említést érdemel a Spar express, amely az OMV benzinkutakon jelent meg. Az Aldinál és a Lidlnél is megfigyelhető az egyre jelentősebb belvárosi terjeszkedés, például lakóházak földszintjén lévő kisebb üzletek összenyitásával.

## ÖSSZEFOGLALÁS

Kutatásunk során a kiskereskedelem állami szabályozásának hatásait vizsgáltuk a fogyasztói árakra két nézőpontból. Először nemzetközi összehasonlítást végeztünk OECD-adatok alapján a kiskereskedelmi szabályozás általános hatásainak feltérképezése érdekében. Ezután két konkrét szabályozási lépés – a kötelező vasárnapi

zárva tartás és a plázastoptörvény – hatásait vizsgáltuk a fogyasztói árakra Magyarországon.

Eredményeink alapján a kiskereskedelmi szabályozás szigorítása várhatóan növeli az élelmiszerek inflációját, ilyen módon pedig kedvezőtlen hatással van a fogyasztók jólétére.

A konkrét szabályozási lépések magyarországi elemzése azt mutatja, hogy a kötelező vasárnapi zárva tartásnak nem volt kimutatható hatása a fogyasztói árakra. Itt azonban érdemes kiemelni, hogy ez a szabályozás mindössze egy évig volt érvényben, így a hosszú távú hatásokról nem tudunk érdemben nyilatkozni. Ezzel szemben a modern üzletformák, ezek közül is leginkább a diszkontok terjedése árcsökkentő hatású. A plázastoptörvény tehát kedvezőtlen hatást gyakorolt a fogyasztói árakra az elmaradt üzletnyitásokon keresztül.

Eredményeink értékelésénél fontos figyelembe venni a kutatás korlátait. A nemzetközi elemzésnél mindössze négy időszak adatait tudtuk figyelembe venni, ráadásul öt éves intervallumokat vizsgáltunk, amelyek alatt akár be is vezethették, majd meg is szüntethették ugyanazt a korlátozást. A hazai elemzés adatbázisa sokkal bővebb volt, ugyanakkor mindössze 17 konkrét termék árfolyamatait elemeztük országosan aggregált szinten. A későbbiekben érdemes lenne üzlettípusonként megbontva is elvégezni az elemzést, hogy a pontos hatások még jobban láthatók legyenek. Emellett érdemes lenne földrajzilag is megbontani az adatbázist, és egy-egy új üzlet megnyitásának hatását vizsgálni a környezetében található többi üzlet árszínvonalára.

## IRODALOM

- BEREZVAI ZOMBOR [2015]: The Pricing Strategies of Hungarian Food Retail Chains during the Last Recession. *Acta Oeconomica*, Vol. 65. No. 3. 393–411. o.
- BLOCH, L. [2012]: Product market regulation, trend inflation and inflation dynamics in the new Keynesian Phillips curve. *Economic Modelling*, Vol. 29. 2058–2070. o.
- CLEMENZ, G. [1990]: Non-Sequential Consumer Search and the Consequences of a Deregulation of Trading Hours. *European Economic Review*, Vol. 34. No. 7. 1323–1337. o.
- DE MEZA, D. [1984]: The Fourth Commandment: Is it Pareto Efficient? *The Economic Journal*, Vol. 94. No. 374. 379–383. o.
- ÉGERT BALÁZS [2016]: Regulation, Institutions, and Productivity: New Macroeconomic Evidence from OECD Countries. *American Economic Review: Papers and Proceedings*, Vol. 106. No. 5. 109–113. o.
- FLORES, M.–WENZEL, T. [2016]: Shopping Hours and Price Competition with Loyal Consumers. *BE Journal of Economic Analysis and Policy*, Vol. 16. No. 1. 393–407. o.
- GENAKOS, C.–DANCHEV, S. [2015]: Evaluating the Impact of Sunday Trading Deregulation. Working Paper, Centre for Economic Performance London School of Economics and Political Science, London.
- HADRI, K. [2000]: Testing for stationarity in heterogeneous panel data. *Econometrics Journal*, Vol. 3. 148–161. o.

- HOFFMAISTER, A. W. [2010]: Barriers to retail competition and prices: evidence from Spain. *Oxford Economic Papers*, Vol. 62. No. 2. 395–416. o.
- HORTAÇSU, A.–SYVERSON, C. [2015]: The Ongoing Evolution of US Retail: A Format Tug-of-War. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 29. No. 4. 89–111. o.
- HOVHANNISYAN, V.–BOZIC, M. [2016]: The effects of retail concentration on retail dairy product prices in the United States. *Journal of Dairy Science*, Vol. 99. No. 6. 4928–4938. o.
- INDERST, R.–IRMEN, A. [2005]: Shopping hours and price competition. *European Economic Review*, Vol. 49. No. 5. 1105–1124. o.
- JUHÁSZ ANIKÓ–SERES ANTAL–STAUDER MÁRTA [2005]: A kereskedelmi koncentráció hatásának egyes kérdései. *Közgazdasági Szemle*, 52. évf. 9. sz. 774–94. o.
- KAY, J. A.–MORRIS, C. N. [1987]: The Economic Efficiency of Sunday Trading Restrictions. *The Journal of Industrial Economics*, Vol. 36. No. 2. 113–129. o.
- KOSKE, I.–WANNER, I.–BITETTI, R.–BARBIERO, O. [2015]: The 2013 update of the OECD's database on product market regulation. OECD Economics Department Working Papers, OECD Publishing, Párizs.
- LEIBTAG, E. [2006]: The Impact of Big-Box Stores on Retail Food Prices and the Consumer Price Index. United States Department of Agriculture, Washington.
- LEVIN, A.–LIN C-F.–CHU, C-S. J. [2002]: Unit root tests in panel data: asymptotic and finite-sample properties. *Journal of Econometrics*, Vol. 108, 1–24. o.
- MAICAN, F.–ORTH, M. [2015]: A dynamic analysis of entry regulations and productivity in retail trade. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 40. 67–80. o.
- MARTENS, B. J. [2008]: The Effect of Entry by Wal-Mart Supercenters on Retail Grocery Concentration. *Journal of Food Distribution Research*, Vol. 39. No. 3. 13–28. o.
- MINTEN, B.–REARDON, T. [2008]: Food Prices, Quality, and Quality's Pricing in Supermarkets versus Traditional Markets in Developing Countries. *Review of Agricultural Economics*, Vol. 30. No. 3. 480–490. o.
- MIZIK TAMÁS–TUNYOGINÉ NECHAY VONIKA–VARGA TIBOR (szerk.) [2007]: A mezőgazdasági árképzés elméleti alapjai és hazai gyakorlata. Agrárgazdasági Tanulmányok, 2007. 2. sz. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest
- OECD [2016]: OECD Economic Surveys. Hungary 2016. OECD Publishing, Párizs.
- PODPIERA, J.–RAKOVÁ, M. [2009]: The Price Effects of an Emerging Retail Market. *Eastern European Economics*, Vol. 47. No. 1. 92–105. o.
- REDDY, K. [2012]: Price Effects of Shopping Hours Regulation. Evidence from Germany. *Economic Affairs*, Vol. 32. No. 1. 48–54. o.
- SADUN, R. [2015]: Does Planning Regulation Protect Independent Retailers? *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 97. No. 5. 983–1001. o.
- SCHIVARDI, F.–VIVIANO, E. [2011]: Entry Barriers in Retail Trade. *The Economic Journal*, Vol. 121. No. 551. 145–170. o.
- SHY, O.–STENBACKA, R. [2008]: Price Competition, Business Hours and Shopping Time Flexibility. *The Economic Journal*, Vol. 118. No. 531. 1171–1195. o.
- STIEGERT, K. W.–SHARKEY, T. [2007]: Food Pricing, Competition, and the Emerging Supercenter Format. *Agribusiness*, Vol. 23. No. 3. 295–312. o.
- TANDON, S.–WOOLVERTON, A. E.–LANDES, M. R. [2011]: Analyzing Modern Food Retailing Expansion Drivers in Developing Countries. *Agribusiness*, Vol. 27. No. 3. 327–343. o.



- 
- TANGUAY, G. A.–VALLEE, L.–LANOIE, P. [1995]: Shopping Hours and Price Levels in the Retailing Industry: A Theoretical and Empirical Analysis. *Economic Inquiry*, Vol. 33. No. 3. 516–524. o.
- VOLPE, R. J.–LAVOIE, N. [2008]: The Effect of Wal-Mart Supercenters on Grocery Prices in New England. *Applied Economic Perspectives and Policy*, Vol. 30. No. 1. 4–26. o.
- WENZEL, T. [2010]: Liberalization of Opening Hours with Free Entry. *German Economic Review*, Vol. 11. No.4. 511–526. o.
- WOOLDRIDGE, J. M. [2002]: *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. MIT Press, Cambridge.
- YU, C.–CONNOR, J. M. [2002]: The Price-Concentration Relationship in Grocery Retailing: Retesting Newmark. *Agribusiness*, Vol. 18. No. 4. 413–426. o.

• Kelemen-Erdős Anikó •

## LISTÁZÁSI DÖNTÉSEK A NAPI FOGYASZTÁSI CIKKEK KISKERESKEDELMÉBEN

A kiskereskedelmi versenyképesség stratégiai eszköze a termékválaszték-tervezés. A választékinnovációs és -racionalizációs tevékenység determinálja a vállalkozás piaci lehetőségeit, kapcsolatrendszerét, költségtényezőit. A tanulmány célja a kiskereskedőknek a napi fogyasztási cikkek be- és kilistázására vonatkozó döntéseinek hátterében meghúzódó okok és hatások elemzése szekunder szakirodalmi források alapján. Újszerű megközelítést alkalmaz a téma tipologizálása, konceptualizálása, valamint a be- és kilistázási döntések együttes, egymással kölcsönhatásban álló vizsgálata tekintetében. A tanulmány eredményei arra mutatnak, hogy a listázási döntéseket alapvetően meghatározza az ellátási lánc, különösen a gyártó, illetve termelő és a kiskereskedő hatalmi erőviszonya, valamint a bruttó árréshez, profithoz való hozzájárulás mértéke. Egy új termék adaptációja a piaci nyomástól, a vásárlói és fogyasztói igényektől függ. Míg a választéksökkentés mögött még az innovatív észlelt választék kialakítása, valamint költségoptimalizáció is áll.

### BEVEZETÉS

A kiskereskedelem feladata a vevői igények feltárása és várakozásaik meghaladása kiélezett versenykörnyezetben. A verseny természete, mértéke, illetve az annak keretében alkalmazott stratégia, taktika és operatív implementációs feladatok a különböző marketingmegközelítésekkel vizsgálva eltérő módon értékelhetők. A nemzetközi (Kim–Kandampully [2012], Kotler–Armstrong [2016]) és a hazai szakirodalomból (például Agárdi [2010], Kenesei–Gyulavári [2013]) látható, hogy jelentős kutatási eredmények születtek a kiskereskedelmi vállalati versenyképesség vizsgálatában. A hazai marketing-szakirodalom kevésbé kutatott szakterülete azonban a versenykörnyezetben fenntartható kiskereskedelmi stratégia specifikumainak és összetevőinek a feltárása adott piac sajátosságai alapján. A jelen tanulmány a legjelentősebb kereskedelmi piacot, a napi fogyasztási cikkek (*fast moving consumer goods, FMCG*) piacát térképezi fel, ezen belül is egy részstratégiára, a cikkelemszintű<sup>1</sup> stratégiára helyezi a hangsúlyt. Ez a leszűkített szemléletmód hozzájárul a téma mélyebb megértéséhez, és fokozottabban segítheti a gyakorlati adaptációt.

<sup>1</sup> Cikkelem (*stock keeping unit, sku*): a kereskedő választékát képező legalapvetőbb egység, azonosítható tétel, egy adott termék.

A választéktervezés (*assortment planning*) vagy termékválaszték-tervezés (*product assortment planning*), a választék komplexitásának meghatározása, menedzsmentje a kiskereskedelmi verseny és versenyképesség növelésének egyik legfontosabb eszköze. Alapvető célja a termék elérhetősége a vásárló számára, az értékesítés és a profit-maximalizálás oly módon, hogy ne növekedjenek a raktározási költségek és a készlethiány (*da Veiga és szerzőtársai* [2014]). A választéktervezés három szintje: 1. a termék kategóriák száma, azaz a választék szélesség, 2. a cikkelemek száma, azaz a választék mélység, 3. a legalapvetőbb egység, az egyedi tulajdonságokkal, vonalkóddal azonosítható tétel, a cikkelem, azaz a szolgáltatás (*Mantrala és szerzőtársai* [2009]). Az optimális választék kialakításához ismerni kell a kereslet jellemzőit, mert azonos kereslet mellett a választék szélességének és mélységének a növelése a készletezési költségeket megnövelheti (*Viswanathan* [2012]).

A kiskereskedelmi választékpolitika, -stratégia és -taktika részeként a termék-integrációs és -dezintegrációs, be- és kilistázási törekvések lehetővé teszik a differenciálást, amely meghatározza a vállalkozás versenyképességét, az egyediségen keresztül versenyelőnyhöz juttathatja a vállalatot. Ebbe a körbe tartoznak a saját márkás termékek és a kínálat részét csak átmenetileg alkotó szezonális termékek is. A szezonális (*in and out*) választék tervezetten csak rövidebb ideig része a kínálatnak, így ezek további kutatás alapjai lehetnek.

Az optimális választék kialakításához nem feltétlenül az aktuális választékot szükséges alapul venni, sokkal inkább az észlelt komplexitást, amely annak a mutatószáma, hogy a vásárlók mekkora szélességét és mélységét érzékelik a választéknak, illetve az észlelt választékot, mely a vásárlók által tapasztalt választék mélysége (*Sloot–Verhoef* [2004], *Sloot* [2006], *Sloot és szerzőtársai* [2006], *Sloot–Verhoef* [2011], *Kahn és szerzőtársai* [2013]).

A termékek kínálatba vétele, *belistázása* (*new product acceptance, new product adoption*),<sup>2</sup> adaptálása, más néven a termékelfogadás választék és folyamat innovációs tevékenység. A termék elérhetőségét biztosítva piaci lehetőségeket teremt a vásárlók és a vállalat számára. Tanulmányunk központjában a kereskedők termékelfogadási döntései állnak, s nem vizsgáljuk vásárlók, illetve fogyasztók termékelfogadási döntéseit – bár ezek szoros összefüggésben állnak vizsgálatunk tárgyával.

A termékek bolti kínálatból való kivezetése, adott cikkelem *kilistázása* [*deselection*,<sup>3</sup> *delisting, item removal, item reduction, assortment reduction, assortment*

<sup>2</sup> A fogalmat Magyarországon a gyakorlatban *belistázásként* használják, ezért elfogadható az alkalmazása. Jóllehet az angol nyelvterületen a *be* igeikötő (azaz *in*) nem része az elnevezésnek, illetve a magyar nyelvben sem feltétlenül helyes annak használata, mert a listázás önmagában a listába integrálást jelenti. Az igeikötő azonban egyértelműsíti a fogalmat. Ugyanez igaz a *kilistázás* esetében is.

Azért fontos az angol szakkifejezések megjelenítése, mert komoly nehézséget jelent a szakirodalom elemzése során, hogy nemcsak a magyar, de az angol nyelvű szakirodalom sem használ egységes kifejezéseket a listázásra.

<sup>3</sup> A *deselection* kifejezést inkább a korábban kosárba helyezett termék polcra való visszahelyezésére használják (*Burke* [2017]). A polc akár virtuális is lehet az *online* térben.

*rationalization, assortment cut, stock-keeping-unit (sku) reduction, product/brand discontinuation*] annak a stratégiai és/vagy taktikai, rövid, mindinkább hosszú távú döntésnek az eredménye, amelynek során az üzlet/üzletlánc vezetői felismerik, hogy a választékracionalizáció kedvező hatással lehet az értékesítésre, a vállalati folyamatokra, illetve befolyásolhatja az értékesítési csatorna hatékonyságát, valamint a kereskedelmi kapcsolatokat.

A tanulmány célja a kiskereskedelmi stratégiához, stratégiai döntésekhez, operatív feladatokhoz kapcsolódó választéktervezés, illetve ezen belül a be- és kilitázás elméleti hátterének elemzése, ami megalapozhatja, támogathatja a napi fogyasztási cikkekre vonatkozó kiskereskedelmi döntési folyamatokat. A megközelítés újszerű – korábbi akadémiai és empirikus szakirodalmakban csak érintőlegesen szerepelt – az új termékekre vonatkozó listázási döntések újabb összefüggésrendszerben való elhelyezése, valamint a szekunder forrásokban részletesen elemzett kilistázási döntések okainak és hatásainak a döntéshez vezető folyamatok feltárása szempontjából. A cikk továbbá hozzájárulást kíván nyújtani a nemzetközi szakirodalom rendszerezéséhez, valamint a hazai szakirányú ismeretek megalapozásához.

## SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

### *A cikkelemekre vonatkozó belistázási döntések*

A listázási döntéseket – akárcsak más stratégiai kérdéseket – alapvetően meghatározza a vállalkozások működési feltételrendszere, lehetőségei, jellemzői, adottságai. E jellemzők közül a kereskedők döntéseit a vállalkozás mérete (*Rao–McLaughlin* [1989], *Bronnenberg–Mela* [2004]) és elhelyezkedése (*Koul és szerzőtársai* [2017]) befolyásolja. Egyértelmű összefüggés, hogy az alacsonyabb tőkével és általában visszafogottabb vásárlói igényekkel jellemezhető kisebb vidéki üzletek többnyire eltérő stratégiákat alkalmaznak a nagyobb városi üzletekhez, üzletláncokhoz képest (*Sheth* [1980], *Koul és szerzőtársai* [2017], *Sinha és szerzőtársai* [2017]). *Juhász és szerzőtársai* [2008] szerint sokszor a kisboltoknak nincsenek választékpolitikai alapelvei, döntéseik esetlegesek. Az üzlettípus (*Sheth* [1980]) és a polchely nagysága (*Collins–Dodd–Louviere* [1999], *Koul és szerzőtársai* [2017]) szintén determinálhatja a vállalkozások lehetőségeit. *Sheth* [1980] e tényezőket összeségében, valamint a menedzsment nézeteit, illetve magatartását *exogén tényezőknek*, az árucikkek jellemzőit és az annak értékesítéséhez fűződő előírásokat, szabályozást *endogén tényezőknek* tekinti.

A napi cikkek kiskereskedelmi termékadaptációját alapvetően négy oldalról vizsgáljuk:

1. A VÁSÁRLÓI ÉS FOGYASZTÓI IGÉNYEK,
2. A PIACI VERSENY ÉS NYOMÁS,
3. HATALMI ERŐVISZONYOK AZ ELLÁTÁSI LÁNCBAN,
4. A BRUTTÓ ÁRRÉSHEZ ÉS PROFITHOZ VALÓ HOZZÁJÁRULÁS (1. táblázat).

## 1. TABLÁZAT • Új termék kiskereskedelmi kínálatba vételének (belistázásának) okai

A termék kínálatba vételének okai, mögöttes tényezők	Forrás
<b>1. VÁSÁRLÓI ÉS FOGYASZTÓI IGÉNYEK</b>	
a) Vevői igények, magatartás és ajánlások integrációja, valamint a célcsoport vonzereje (szegmentum mérete, vásárlóereje, státusa)	<i>Koul és szerzőtársai [2017]</i>
b) Vásárlói elégedettség és a választék méretének az összefüggései	<i>Oppewal–Koelemeijer [2005], Sloat és szerzőtársai [2006], Scheibehenne és szerzőtársai [2010], Boatwright–Nunes [2001], Kök és szerzőtársai [2009], Diehl–Poynor [2010], Sloat–Verhoef [2011]</i>
c) Termékkel kapcsolatos vásárlói igények (termék típusa, egyedisége, minősége, származási országa, illetve annak nyomon követhetősége, márkaértéke)	<i>Sheth [1980], Rao–McLaughlin [1989], Hansen–Skytte [1998], Collins–Dodd–Louviere [1999], Skytte–Blunch [2001], Kaufman és szerzőtársai [2006], van Everdingen és szerzőtársai [2011], Lin–Chang [2012], Nandonde–Kuada [2016], Koul és szerzőtársai [2017], Reardon és szerzőtársai [2017], Sinha és szerzőtársai [2017]</i>
<b>2. PIACI VERSENY ÉS NYOMÁS</b>	
a) A vállalkozás környezete, a verseny struktúrája (makropiaci jellemzők, kereskedelmi szabályozások, előírások), gyártók száma, elérhetősége, kiskereskedők száma	<i>Sheth [1980], Rao–McLaughlin [1989], Lin–Chang [2012], Nandonde–Kuada [2016]</i>
b) Új belépők száma és gyakorisága, piaci pozíciója	<i>Rao–McLaughlin [1989], Collins–Dodd–Louviere [1999]</i>
c) A versenytársak a vonzáskörzetben korábban már listázták a terméket	<i>Bronnenberg–Mela [2004], Shaikh–Gandhi [2016], Koul és szerzőtársai [2017], Sinha és szerzőtársai [2017]</i>
d) A termék kiszámítható és megbízható mennyisége; vállalati arculata, csomagolása, pozicionálása	<i>Sheth [1980], Rao–McLaughlin [1989], Collins–Dodd–Louviere [1999], Kök és szerzőtársai [2009], Kahn és szerzőtársai [2013], Koul és szerzőtársai [2017], Sinha és szerzőtársai [2017]</i>
<b>3. HATALMI ERŐVISZONYOK AZ ELLÁTÁSI LÁNCBAN</b>	
a) Kiépített személyes vagy vállalati kapcsolatrendszer a szállító és a vevő között, kereskedelmi szövetség a szereplők között [hatékony fogyasztói válasz ( <i>Efficient Consumer Response, ECR</i> ), kategóriamenedzsment, eladáshelyi szolgáltatás ( <i>merchandising</i> ), elektronikus árukövető rendszerek], menedzsmenttámogatás	<i>Sheth [1980], Hansen–Skytte [1998], Skytte–Blunch [2001], Bronnenberg–Mela [2004], Corsten–Kumar [2005], Kaufman és szerzőtársai [2006], Agárdi [2010], van Everdingen és szerzőtársai [2011], Lin–Chang [2012], Shaikh–Gandhi [2016], Palandeng és szerzőtársai [2018]</i>
b) Kiskereskedő erős alkupozíciója (nagyobb ellenállás)	<i>Koul és szerzőtársai [2017]</i>
c) Függőség elkerülése – több beszerzési forrás	<i>van Everdingen és szerzőtársai [2011]</i>
d) A gyártó (tulajdonos) jellemzői: mérete, származási országa, elhelyezkedése, megbízhatósága, piaci részesedése, reputációja	<i>Nandonde–Kuada [2016], Sinha és szerzőtársai [2017], Rao–McLaughlin [1989], Collins–Dodd–Louviere [1999], Bronnenberg–Mela [2004], Shaikh–Gandhi [2016]</i>
e) A kiskereskedő (tulajdonos) jellemzői (centralizáció mértéke): mérete, típusa, polchely, elhelyezkedés, vásárlói élmény biztosítása, piaci részesedése (meghatározza a kiskereskedő pénzügyi és verseny helyzetét, piaci erejét)	<i>Sheth [1980], Hansen–Skytte [1998], Bronnenberg–Mela [2004], Lin–Chang [2012], Koul és szerzőtársai [2017]</i>
<b>4. BRUTTÓ ÁRRÉSHEZ ÉS PROFITHOZ VALÓ HOZZÁJÁRULÁS</b>	
a) Termékkategória potenciális növekedési lehetősége, a kategória és termékvonal jellemzői (a kategória választéka és teljessége, a nemzeti, nemzetközi és a saját márkák aránya)	<i>Rao–McLaughlin [1989], Hansen–Skytte [1998], Collins–Dodd–Louviere [1999], van Everdingen és szerzőtársai [2011], Shaikh–Gandhi [2016], Koul és szerzőtársai [2017], Sinha és szerzőtársai [2017]</i>
b) Gyártó anyagi ösztönzése [áruhitel, kedvezmények, rabatt, ingyenes termékek, kedvező készletfinanszírozás, szállítás, visszáru, szállítmányozás, logisztika, marketingkommunikációs és értékesítőszövevény tevékenység, más hozzájárulások, mint például polcpénz ( <i>slotting fee</i> ), polcon tartás egyéb díjai ( <i>pay-to-stay</i> )]	<i>Rao–McLaughlin [1989], White és szerzőtársai [2000], Marx–Shaffer [2004], Agárdi [2010], van Everdingen és szerzőtársai [2011], Lin–Chang [2012], Nandonde–Kuada [2016], Shaikh–Gandhi [2016], Koul és szerzőtársai [2017], Sinha és szerzőtársai [2017]</i>
c) Kedvező beszerzési és ajánlott fogyasztói ár, hozzájárulás az árengedményhez	<i>Rao–McLaughlin [1989], Koul és szerzőtársai [2017]</i>
d) Alternatív költségek ( <i>opportunity costs</i> )	<i>Rao–McLaughlin [1989], Hansen–Skytte [1998], Collins–Dodd–Louviere [1999], Kaufman és szerzőtársai [2006]</i>

Forrás: saját szerkesztés a fent hivatkozott források alapján.

1. A listázási döntések kapcsán érdekes módon a legkevésbé kutatott terület a VÁSÁRLÓK ÉS FOGYASZTÓK szerepe, amelyet átformáltak a társadalmi és technikai-technológiai változások, a vevők egyre jellemzőbb aktív szerepvállalása, illetve a vásárlás utáni magatartás megnyilvánulásai (például közösségi kommentek, reklamáció, csereigény). A vállalatok nem hagyhatják figyelmen kívül a vevőigények integrációját, ami versenyelőnyt képes létrehozni.

a) A célcsoport vonzereje és elérhetősége annak mérete, vásárlóereje és státusa alapján értékelhető (*Koul és szerzőtársai* [2017]), amit befolyásolnak a piaci hatások, a trendek, a divat és az ízlés, továbbá mindezek együttesen: az élmény. Kölcsönös érték valamennyi piaci szereplő számára egymással párhuzamosan, különböző módon teremthető, a gyártók és a kereskedők számára ez az árreszen, a vásárló számára a vevőélményben nyilvánul meg. A vásárlói élmény nagyon sokféle lehet, a termékjellemzőktől kezdve a bolti atmoszférán át a tudatalatti befolyásoló, sokszor érzékszervre ható elemekig (*Vinhas és szerzőtársai* [2010], *Bauer–Agárdi* [2012]).

b) A vásárló számára a választék, az észlelt választékot jelenti, ami sokszor lényegesen szűkebb a valós választéknál. A választékméret hatásának megítélése szakirodalmi forrásonként eltér, *Oppewal–Koelemeijer* [2005] szerint a mélyebb választék fokozza a vásárlói elégedettséget, míg *Sloot és szerzőtársai* [2006] és *Scheibehenne és szerzőtársai* [2010] eredményei azt mutatják, hogy a választék méretének hosszú távon nincs, vagy alig érzékelhető hatása van az értékesítésre, ugyanakkor a vásárlói döntés komplexitásának növelése elégedetlenséget okozhat. Más kutatási eredmények e mutatószámok csökkenését mutatják ki, elsősorban a vásárló alternatív költségeinek növekedése, illetve a kevésbé áttekinthető választék miatt (*Boatwright–Nunes* [2001], *Kök és szerzőtársai* [2009], *Diehl–Poynor* [2010], *Sloot–Verhoef* [2011]). A téma további szempontjait A cikkelemekre vonatkozó kilistázási döntések című fejezet tárgyalja.

A termékkel kapcsolatos vásárlói igények a termékjegyekben öltenek testet. A termékjellemzők a differenciálás, valamint a termékkelőnyök alapján meghatározzák a választék jellegét, a versenyképességet. A kiskereskedő ezen belül a termék típusa, egyedisége, minősége, a megbízhatóan tervezhető elérhetősége, származási helye, illetve annak nyomon követhetősége mentén hozhatja meg listázási döntését (*Sheth* [1980], *Rao–McLaughlin* [1989], *Hansen–Skytte* [1998], *Collins–Dodd–Louvriere* [1999], *Skytte–Blunch* [2001], *Kaufman és szerzőtársai* [2006], *van Everdingen és szerzőtársai* [2011], *Lin–Chang* [2012], *Nandonde–Kuada* [2016], *Koul és szerzőtársai* [2017], *Reardon és szerzőtársai* [2017], *Sinha és szerzőtársai* [2017]).

2. A listázási döntéseket a PIACI VERSENY ÉS NYOMÁS is befolyásolja.

a) A makropiaci sajátosságok és a jogi előírások meghatározzák a verseny kereteit, a piaci struktúrát, a gyártók és a kiskereskedők számát és elérhetőségét (*Sheth* [1980], *Rao–McLaughlin* [1989], *Lin–Chang* [2012], *Nandonde–Kuada* [2016]), az innovációs, fejlesztési, differenciálási, szervezeti tanulási és együttműködési lehetőségeket, amelyek determinálják a kereskedő versenyképességét (*Varga* [2017]).

b) A piaci belépési korlátok szintje, a termékkategória új belépői hatással vannak a termékadaptációs tevékenységre (*Rao–McLaughlin* [1989], *Collins–Dodd–Louviere* [1999]).

c) A kiskereskedők támogatják a termékek belistázását, ha a terméket a vonzás-körzetben lévő versenytársak már értékesítik (*Bronnenberg–Mela* [2004], *Shaikh–Gandhi* [2016], *Koul és szerzőtársai* [2017], *Sinha és szerzőtársai* [2017]), továbbá amennyiben a termék vásárlói értéket, illetve versenyelőnyt képes létrehozni.

d) A termék csomagolása önmagában is képes a termék értékesítésére, de akár kudarcra is ítélni azt. *Sheth* [1980] kiemeli a termékjellemzőket és ezen belül a csomagolást a kiskereskedő döntési preferenciái közül. Ennek legfőbb oka *Kahn és szerzőtársai* [2013] szerint a csomagolás jeltartalma, mely hozzájárul a kategóriák és a termékkihelyezés meghatározásához, a vásárló oldaláról megközelítve alkalmas mind a termékpercepció, mind az észlelt választék befolyásolására.

Jól megalapozott vállalati arculattal, erős piaci pozícióval, magas márkaértékkel rendelkező termékeket, illetve ezek márkakiterjesztéseit szívesen fogadják. Az elérhetőség tervezése és biztosítása kiszámítható és megbízható rendelési mennyiséget követel meg (*Kök és szerzőtársai* [2009]). *Skytte–Blunch* [2001] tizenhat európai ország beszerzőit érintő átfogó vizsgálatok a hal és sajt termékcsoportokkal kapcsolatos preferenciákat elemezte, melynek során az egyik elsődleges szempont éppen ez a fajta korrektség, jól tervezhetőség, valamint az, hogy milyenek a – következő, harmadik ponttal jelzett kategóriát jellemző – hosszú távú kapcsolatok, és az adott nemzet termelői, illetve adott országban kirendeltséggel rendelkező gyártók.

3. A szakirodalom azt sugallja, hogy az új termékek adaptációja leginkább a legkevesbé egzakt tényezőtől, az ÉRTÉKESÍTÉSI LÁNC ERŐVISZONYAITÓL függ.

a) Ez a szállító és a kiskereskedő hosszú távú személyes vagy vállalati kapcsolataiban (*Hansen–Skytte* [1998], *Bronnenberg–Mela* [2004], *Corsten–Kumar* [2005], *Kaufman és szerzőtársai* [2006], *van Everdingen és szerzőtársai* [2011], *Lin–Chang* [2012], *Shaikh–Gandhi* [2016]), kereskedelmi szövetségi tagságban és az ellátási lánc elektronikus követőrendszereiben nyilvánul meg (*Agárdi* [2010], *Skytte–Blunch* [2001], *Palandeng és szerzőtársai* [2018]). A hosszú távú vállalati kapcsolatok jelentős mértékben növelik a tranzakció létrejöttének valószínűségét (*Kaufman és szerzőtársai* [2006]). A tárgyalások sikerét befolyásolják a menedzsment és az értékesítők kompetenciái, képességei (*Sheth* [1980]).

b) A kiskereskedő erős alkupozíciója esetén az új termék elfogadása nagyobb ellenállást válthat ki (*Koul és szerzőtársai* [2017]).

c) Különösképpen igaz ez, ha a kiskereskedők több beszerzési forrás közül is választhatnak (*van Everdingen és szerzőtársai* [2011]).

d) A gyártók és a kiskereskedők tulajdoni viszonyai, mérete, származási országa, elhelyezkedése és megbízhatósága kiemelten fontos tényező a hosszú távú megállapodásokban (*Nandonde–Kuada* [2016], *Sinha és szerzőtársai* [2017]). A szállító meghatározó piaci részesedése, a gyártó kedvező reputációja hozzájárulhat egy új



termék belistázásához (Rao–McLaughlin [1989], Collins–Dodd–Louviere [1999], Bronnenberg–Mela [2004], Shaikh–Gandhi [2016]).

e) A kiskereskedő centralizáltsága, típusa, a rendelkezésre álló polchely és a potenciális vásárlói élmény befolyásolja a pénzügyi és versenypozíciójukat (Sheth [1980], Hansen–Skytte [1998], Bronnenberg–Mela [2004], Lin–Chang [2012], Koul és szerzőtársai [2017]).

4. A PROFITHOZ, ILLETVE A BRUTTÓ ÁRRÉSHEZ VALÓ HOZZÁJÁRULÁS MÉRTÉKE további alapot képezhet az új termékek kereskedelmi bevezetéséhez.

a) A piaci kilátások – mint például a termékkategória növekedési lehetőségei –, szerepe meghatározó. A belistázás csak nagyon ritkán önálló döntés. Egyfelől a gyártók és a kiskereskedők termékvonalakban (ugyanazon gyártó terméktípusaiban) és /vagy termékkategóriákban (több gyártó azonos, illetve kapcsolódó szükségletet kielégítő helyettesítő és kiegészítő termékeiben), másfelől sokszor az alternatív kilistázási döntésekben, választékból kivont termékekben gondolkodnak. Amennyiben egy termékvonal/kategória jól definiált, folyamatosan monitorozott, hozzájárul a profit maximalizálásához, ezért a kereskedők körültekintően alakítják ki a választékot. A nemzeti, a nemzetközi és a kereskedelmi márkák piaci pozíciója és tervezett aránya meghatározza a kiskereskedő jövedelmezőségét. Gyakran vásárolt termékek esetében a saját márkás cikkek számának növelése hozzájárulhat az üzlet értékesítési volumennövekedéséhez, míg alacsony vásárlási gyakoriság esetén a nemzeti márkák belistázása szükséges (Gázquez–Abad–Martínez–López [2015]).

b) A gyártó pénzügyi (áruhitel, kedvezmények, rabatt, ingyenes termékek, kedvező készletfinanszírozás, termék visszavásárlás/visszárú, hibás/hiányos termékcsere, szállítás, logisztika, termékkihelyezés – polcpénz), marketingkommunikációs (pl. reklámkampányban, akciós újságban való megjelenés) támogatásai, értékesítésösztönző és más in-store marketing tevékenysége (többek között termék-információ biztosítása, kóstoltatás) elősegíti az új termék adaptációját, illetve választékon tartását (Rao–McLaughlin [1989], White és szerzőtársai [2000], Marx–Shaffer [2004], Agárdi [2010], van Everdingen és szerzőtársai [2011], Lin–Chang [2012], Nandonde–Kuada [2016], Shaikh–Gandhi [2016], Koul és szerzőtársai [2017], Sinha és szerzőtársai [2017]).

c) Ezek mellett a kedvező beszerzési és ajánlott fogyasztói ár szintén fontos döntési tényező (Rao–McLaughlin [1989], Koul és szerzőtársai [2017]).

d) A beszerzők gyakran szkeptikusak az új termékek elfogadásakor, ami legfőképpen a kétséges bevétellel, a potenciális piaci bukással és az ehhez kapcsolódó alternatív költségekkel (opportunity cost) függ össze (Hansen–Skytte [1998]). Ezen alternatív költségek közé tartoznak az adatbázisban rögzítés költségei, az in-store és egyéb kommunikációs költségek, mint például az új termék értékelésének költségei, a kedvezőtlen polckihasználat és a sikertelenség, kilistázás költségei (Rao–McLaughlin [1989], Hansen–Skytte [1998], Collins–Dodd–Louviere [1999], Kaufman és szerzőtársai [2006]). Ezért a kockázatok csökkentésére, illetve más, esetlegesen sikeresebb termék

kínálatba vételének elhalasztása miatt vezetnek be polcpénzt (Sullivan [1997], White és szerzőtársai [2000]). A listázási döntések azonban együtt járhatnak adott cikkelemek bolti részarányának csökkentésével, valamint más termékek kilistázásával, egyrészt a polchelyszükséglet, másrészt speciális terméktulajdonságok miatt.

### *A cikkelemekre vonatkozó kilistázási döntések*

A kilistázási intézkedés hatására javulhat a költséghatékonyság, a jövedelmezőség, a piaci alkupozíció, vagy esetleg csökkenthet a beszállítóktól való függőség – mint egyfajta válasz a piaci folyamatokra, gyakran tükrözve hiányosságokat, problémákat. A kilistázás három fajtáját különböztethetjük meg: 1. az állandó választékcsökkentést, 2. a márkakilistázást, 3. a konfliktuskivezetést (Van der Maelen és szerzőtársai [2017]). Mindhárom kilistázási döntés eredménye, hogy a választék nem érhető el (Sloot [2006]).

A tervszerű választékracionalizáció beépülhet a kiskereskedelmi stratégiába, szinte folyamatosan ölt jelentős méretet. Olyannyira, hogy a szakirodalom a stratégiai szempontból hosszú távú döntést, az állandó választékcsökkentést (*permanent assortment reduction*, *PAR*, *product discontinuation*) külön fogalomként kezeli, amelynek a választékracionalizáción kívül leginkább a választékmegújítás az alapja (Campo és szerzőtársai [2004], Sloot–Verhoef [2004], Spethmann [2016], Van der Maelen és szerzőtársai [2017]). Dukes és szerzőtársai [2006] a verseny eszközeként említi a választékracionalizációt, a stratégiai választékcsökkentést annak érdekében, hogy csak a népszerű cikkelemeket tartsák meg a teljes termékvonallal helyett. Ennek elveit, mozgatórugóit feltárva mutatnak rá a szerzők, hogy a választéktartási és működési költségek csökkentése révén a vállalkozás versenyelőnye, jövedelmezősége javulhat. A piacon domináns helyzetben lévő diszkont kiskereskedő stratégiai terméklistázási döntését és a szaküzletek reakcióit modellezve, Dukes és szerzőtársai [2006] három fő következtetésre jutott:

- egyrészt a szaküzletek is dönthetnek úgy, hogy nem értékesítik az adott árucikkeket tovább, ami akár súlyosan is érintheti a gyártót;
- másrészt, ha a szakkereskedők továbbra is forgalmazzák a terméket, a választéktartási költségek növekednek, így kénytelenek magasabb árat meghatározni, aminek során kialakuló „nyugodt árverseny” a domináns kiskereskedő további előnyét jelenti amellet, hogy a differenciált kínálat csökkenti a versenyt;
- harmadrészt, bár időlegesen a fogyasztói ár csökken, hosszú távon a domináns diszkont kiskereskedő monopolisztikus viselkedése csökkenti a fogyasztói jólétet.

A tervszerű választékcsökkentés hatásait az alapvetően átmeneti jellegű *készlet-hiányhoz* (*out-of-stock*, *OOS*)<sup>4</sup> hasonlítják, amelynek legfőbb oka, hogy a vásárló

<sup>4</sup> A készlet-hiány (*out-of-stock*, *OOS*) nem kilistázási döntés, így a tanulmány ezzel csak érintőlegesen, a téma szoros összefüggései miatt foglalkozik.

szempontjából – még ha csak átmenetileg is, de – ugyanúgy a keresett árucikk hiányát jelenti, panaszhelyzethez, elégedetlenséghez, akár üzletváltáshoz is vezethet (*Campo és szerzőtársai* [2004], *Sloot–Verhoef* [2004], *Kök és szerzőtársai* [2009], *Mantrala és szerzőtársai* [2009], *Spethmann* [2016], *Van der Maelen és szerzőtársai* [2017]). Lényeges különbség, hogy a készlethiány gyakran az értékesítési csatorna valamely tagjának elégtelen teljesítéséből, illetve a folyamat nem megfelelő működéséből, esetleg a kereslet becslésének, tervezésének, valamint az árurendelési rendszereknek a hiányosságaiából, a túlrendelés elkerülésére irányuló kockázatsökkentésből adódik. A túlrendelés költségei arányaiban ugyan eltérnek, de jellegükben megegyeznek a választékracionalizáció alapjául szolgáló költségekkel.

A termékek kilistázása sokrétű, alapos döntést igényel, amelynek hátterében több tényező áll. Tartósan elmaradó profit, alulteljesítés esetén a terméket általában kivesszik a kínálatból, nem forgalmazzák tovább. Egyes esetekben a gyártó kezdeményezi a kínálat átstrukturálását, egyrészt a termék gyártásának megszüntetésével, másrészt újabb termékváltozatok bevezetésével. A kiskereskedő a rosszul teljesítő és alacsony márkaértékű márkák akár teljes termékvonalát leépítheti, amit *márkakilistázásnak* (*brand delisting, brand discontinuation, BD*) nevezzük (*Sloot–Verhoef* [2008]).

Az üzletfelek közötti (*Buisness to Buisness, B2B*) piacokat hosszú távú elkötelezett kapcsolat, partnerség jellemzi, amelynek során sokszor alakulhat ki szorosabb összefonódás két vagy három vállalat között diádokat, triádokat alkotva. A gyártó–kereskedő kooperáció hiánya, az információáramlás, társadalmi kapcsolatok intenzitásának alacsony szintje, illetve másik oldalról megközelítve a szállítók számának optimalizációja, racionalizálása kilistázáshoz vezethet (*Davies* [1994]).

Ugyanakkor a kilistázás, illetve a valamivel enyhébb eljárás, amelynek során a terméket a legalsó polcra helyezik ki, az alkupozíció növelése, a tárgyalási taktika része, jobb vásárlási feltételek elérése, súlyosabb esetben a gyártóval szembeni szankciók eszköze is lehet (*Sloot–Verhoef* [2011], *Florez-Acosta–Herrera-Araujo* [2017]). Ehhez kapcsolódik, hogy *Van der Maelen és szerzőtársai* [2017] a gyártó és a kiskereskedő konfliktusán alapuló, tervezett döntést elkülönítetten *konfliktuskivezetésként* (*conflict delisting, CD*) határozza meg, amely a két fél – sokszor médiavisszhangot is kiváltó – érdekellentétén alapuló, a gyártó teljes termékvonalára vonatkozó rövid vagy hosszú távú kilistázási döntés. Konfliktusalapú kilistázás keretében a szerzők a felek megegyezéséig, akár időszakos vagy ennek hiányában végleges döntést hoznak.

Mindhárom kilistázási döntésről (választékcsonkítás, márkakilistázás, konfliktuskivezetés) általában a vásárló először a boltban értesül (konfliktuskivezetésről esetleg a médiában hallhat) (*Breugelmans és szerzőtársai* [2018]). Tovább növelhető a hatékonyság, illetve bevételi forrás keletkezhet a felfelé értékesítésből (*up-selling*), aminek során a kereskedő a vásárlót egy magasabb minőség–ár kombinációjú termék felé tereli.

A napi cikkek kiskereskedelemét érintő kilistázási döntések, a választékcsonkítás okai két főbb megközelítésmód szerint indokolhatók, egyrészt a versenyképesség növelését, másrészt a hatékonyság fokozását célzó stratégiai eszközök alapján (2. táblázat), amelyekben belül a következő tényezőket emeljük ki:

1. AZ INNOVATÍV ÉSZLELT VÁLASZTÉK KIALAKÍTÁSA,
2. A SZÁLLÍTÓ ÉS A KERESKEDŐ HATALMI ERŐVISZONYA, VÁLLALATI KOMPETENCIÁK NÖVELÉSE,
3. ALACSONY MÉRTÉKŰ NYERESÉGHEZ VALÓ HOZZÁJÁRULÁS,
4. A MAGAS RÁFORDÍTÁS ÉS KÖLTSÉGSZINT.

2. TÁBLÁZAT • Cikkelemek kivezetésének (kilstázásának) okai

Termék kínálatból való kivezetésének okai, mögöttes tényezők	Forrás
<b>A VERSENYKÉPESSÉG FOKOZÁSA</b>	<i>Dukes és szerzőtársai [2006]</i>
1. INNOVATÍV ÉSZLELT VÁLASZTÉK	
a) Választék áttekinthetősége, vásárlási döntés egyszerűsítése, újabb szegmensek vonzása (észlelt választék, percepció eltérései)	<i>Boatwright–Nunes [2001], Sloot és szerzőtársai [2006], Kök és szerzőtársai [2009], Sloot–Verhoef [2011], Beneke és szerzőtársai [2013], Kahn és szerzőtársai [2013], de Veiga és szerzőtársai [2014]</i>
b) Vásárlás keresési idejének csökkentése	<i>Boatwright–Nunes [2001], Kök és szerzőtársai [2009], Sloot–Verhoef [2011]</i>
c) Választékmegújítás, lépes tartás a fejlődéssel, innováció	<i>Campo és szerzőtársai [2004], Sloot–Verhoef [2011], Spethmann [2016], Van der Maelen és szerzőtársai [2017]</i>
2. SZÁLLÍTÓ ÉS A KERESKEDŐ HATALMI ERŐVISZONYA, VÁLLALATI KOMPETENCIÁK FEJLESZTÉSE	
a) Gyártó–kiskereskedő kooperáció, információáramlás hiánya, társadalmi kapcsolatok intenzitásának alacsony mértéke	<i>Davies [1994]</i>
b) A kereskedő gyártóval szembeni intézkedései, szankciói, érdekellentét, konfliktushelyzet	<i>Sloot–Verhoef [2011], de Veiga és szerzőtársai [2014], Florez-Acosta–Herrera-Araujo [2017], Breugelmans és szerzőtársai [2018]</i>
c) A kategóriavezető (kategóriakapitány) erőfölénnyel való visszaélése, kisebb piaci részesedésű szállítók kiszorítása a piacról	<i>Szatmáry [2011]</i>
d) Kiskereskedő alkupozíciójának növelése	<i>Davies [1994], Burt–Sparks [2003], Sloot–Verhoef [2008], Houška [2014]</i>
e) Beszerzési források számának csökkentése (lehet hatékonyságnövelő célja is)	<i>Davies [1994]</i>
f) Kiskereskedő mérete	<i>Davies [1994]</i>
g) Beszerző képzettsége, képessége, tapasztalata, szakértelme	<i>Davies [1994]</i>
<b>A HATÉKONYSÁG FOKOZÁSA</b>	
3. AZ ALACSONY MÉRTÉKŰ NYERESÉGHEZ VALÓ HOZZÁJÁRULÁS	
a) Alacsony forgalom, értékesítés, profithoz való hozzájárulás	<i>Nilsson–Høst [1987], Davies [1994], Dukes és szerzőtársai [2006], Boatwright–Nunes [2001], Sloot és szerzőtársai [2006], Sloot–Verhoef [2008]</i>
b) Alacsony/csökkenő piaci részesedés	<i>Nilsson–Høst [1987],</i>
c) Alacsony haszonkulcs, alacsony termékjövedelmezőség, relatív fedezethozó képesség alulteljesítése	<i>Davies [1994], Dukes és szerzőtársai [2006]</i>
d) Mennyiben befolyásolja a termék más termékek (különösen saját márkás) forgalmát, nagyobb polcrész biztosítása a kereskedelmi márkáknak, alacsony márkaérték	<i>Davies [1994], Collins–Dodd–Louviere [1999], Sloot–Verhoef [2008], [2011], Gázquez-Abad–Martínez-López [2015]</i>
4. MAGAS RÁFORDÍTÁS ÉS KÖLTSÉGSZINT	
a) Hatékonyság fokozása, szervezeti folyamatok racionalizálása	<i>Dukes és szerzőtársai [2006], Sloot és szerzőtársai [2006]</i>
b) Kategória szerepének újradefiniálása	<i>Sloot–Verhoef [2011]</i>
c) Magas, megemelkedett beszerzési ár	<i>Davies [1994]</i>
d) Magas logisztikai, készlettartási költség (szállítási, raktározási, anyagmozgatási, például készletfeltöltés, illetve az ezzel járó emberi erőforrás költségei)	<i>DeHoratius–Ton [2009], Dukes és szerzőtársai [2006]</i>

Forrás: saját szerkesztés a táblázatban megjelölt források alapján.

A VERSENYKÉPESSÉG FOKOZÁSA a vállalkozások piaci kilátásait alapjaiban határozza meg, közvetlenül hozzájárulhat a jövedelmezőség javulásához is.

1. Az INNOVATÍV ÉSZLELT VÁLASZTÉK a kereskedő és a vásárló közötti interaktív kapcsolat eredménye, amelynek során a vállalkozó érzékenyen reagál a vevői elvárásokra, amely végül

a) a választékstruktúra kialakításában ölt testet.

b) Az áttekinthető struktúra számos forrás szerint a vásárló keresési idejének csökkentése révén jelentős vásárlói értéket képes létrehozni (*Boatwright–Nunes* [2001], *Kök és szerzőtársai* [2009], *Sloot–Verhoef* [2011]). A vásárlók által észlelt választék lényegesen eltérhet a tényleges választéktól, gyakran akár 25 százalékos racionalizáció ellenére sem csökken az értékesítés volumene, feltehetően azért, mert az érzékelt keresési hatékonyság nő, illetve a keresési idő csökken (*Broniarczyk és szerzőtársai* [1998], *Sloot* [2006], *Sloot és szerzőtársai* [2006], *Sloot–Verhoef* [2004], [2011], *Kahn és szerzőtársai* [2013], *da Veiga és szerzőtársai* [2014]), ami – a döntően tranzakciós költségekből álló – úgynevezett *vásárlási költségek* mérséklődéséből adódik (*Florez-Acosta–Herrera-Araujo* [2017]).

c) Az – ugyan választékleépítésen keresztül végrehajtott – választékinnováció hozzájárul a vállalkozás megújulásához, lehetővé teszi a piaci trendek követését. Fontos, hogy a kereskedő vásárlókkal kialakított folyamatos interaktív kapcsolata révén integrálja ismereteit, tudását a választékleépítésbe is, ami lehetővé teszi a reagálást a piaci változásokra – az elsőként lépő vállalat sokszor piacvezető szerepet tölt be.

2. A kiskereskedő szupermarketeknél akár ötven, hipermarketek esetében akár több száz beszállítóval kialakított kapcsolatrendszer szintén alapvető a vállalati működés és a versenyképesség szempontjából, amit determinál a SZÁLLÍTÓ ÉS A KERESKEDŐ HATALMI ERŐVISZONYA, aminek kapcsán a VÁLLALATI KOMPETENCIÁK FEJLESZTÉSE kulcsfontosságú.

Az együttműködés gátját a kooperáció és az információáramlás hiánya, a társadalmi kapcsolatok intenzitásának alacsony mértéke (2.a) jelenti, ami kilistázáshoz vezethet (*Davies* [1994]). Az egyes termékcsoportok arányát, a vállalati piaci részesedést meghatározhatja a kategóriavezető erőfölénnyel való visszaélése, egyes gyártók termékének piacról való kiszorítása (2.c) (*Szatmáry* [2011]).

A kiskereskedő alkupozíciója (2.a) növekedhet a kilistázás, illetve akár a kilistázással fenyegetés vagy új, potenciális beszállítók piacra lépése, feltárása következtében (*Burt–Sparks* [2003], *Davies* [1994], *Sloot–Verhoef* [2008], *Houška* [2014]). Az összetűzés mindkét fél számára kockázatos, veszteséget eredményezhet, mert ha nem sikerül a vásárló számára kedvező helyettesítő terméket kínálni, kedvezőtlenül hathat az üzlet arculatára, és akár üzletváltást is okozhat (*Collins-Dodd–Louviere* [1999], *Sloot és szerzőtársai* [2006]), illetve különösen kedvelt termékek kilistázásának hatására az üzlet vásárlói bojkottot is hirdethetnek a bolt ellen (2.b), ami ugyanakkor a korábbi partnerek megegyezését előmozdíthatja (*Sloot–Verhoef* [2011], *Breugelmans és szerzőtársai* [2018]).

*Davies* [1994] 125 kiskereskedelmi beszerzővel 290 kilistázott termékről folytatott interjú alapján rávilágít, hogy a választékcsökkentés a kereskedő vállalat méretétől függ (2.f), a kisebb cégek leginkább az alacsony forgalom miatt listázzák ki a termékeket, ami összefügg azzal is, hogy egy nagyobb vállalatnál a beszerzők általában professzionálisabbak, illetve több tényező és mások véleménye is hat döntéseikre (2.g). E jellemzők közé sorolható az életkor, a tapasztalat, a képzettség, a képességek.

A kapcsolatok menedzsmentje a beszállítózám racionalizációját is jelentheti (2.e) (*Davies* [1994]). A szerteágazó kapcsolatrendszer ugyanis sokszor jelentős erőforrásokat, apparátust igényel, így akár hatékonyságnövelő célja is lehet.

A kilistázási döntések hátterében sokszor éppen ez a tényező, a HATÉKONYSÁG FOKOZÁSA áll.

3. Ezek körében is az egyik legalapvetőbb AZ ALACSONY MÉRTÉKŰ NYERESÉGHEZ VALÓ HOZZÁJÁRULÁS.

A kiskereskedők az alacsony forgalom és profithoz való hozzájárulás (3.a) (*Nilsson-Høst* [1987], *Davies* [1994], *Dukes és szerzőtársai* [2006], *Boatwright-Nunes* [2001], *Sloot és szerzőtársai* [2006], *Sloot-Verhoef* [2008], *DeHoratius-Ton* [2009]), termékjövödelmezőség és relatív fedezethozó képesség esetén gyakran kilistázási döntést hoznak. Különösen, ha ez az állapot hosszabb távon fennáll. Ezt megerősítheti, ha a márka piaci részesedése alacsony, vagy csökkenő (*Nilsson-Høst* [1987]).

A fiatalabb, kevésbé tapasztalt, kisebb vállalatnál dolgozó beszerzők az alacsony haszonkulcs (3.c) miatt listázzák ki a termékeket, további ok lehet a beszállítók számának csökkenése és a termékmárkaverseny fokozódása, ezen belül is a saját márkás termékek arányának növelése (3.d) (*Davies* [1994]).

4. Azok a cikkelemek, melyek nem támogatnak vállalati és célcsoportspecifikus célokat, és csak MAGAS RÁFORDÍTÁS ÉS KÖLTSÉGSZINT mellett forgalmazhatók, nagy eséllyel kerülnek kilistázásra. A költségek sokfélék lehetnek: az emberi erőforrás költségek a szervezeti folyamatok racionalizálásával csökkenthetők (4.a), a magas logisztikai költségek (szállítási, raktározási, anyagmozgatási) szintén optimalizálással vagy kilistázással redukálhatók (4.d). A gyártó nincs egyszerű helyzetben, ha meg szeretné növelni a beszerzési árat (4.c), mert sokszor még az indokolt emeléseket sem képes és/vagy hajlandó a kiskereskedő elfogadni – pl. alapanyagok, energiaerőforrások ára növekszik –, inkább kiveszi a cikkelemet a kínálatból.

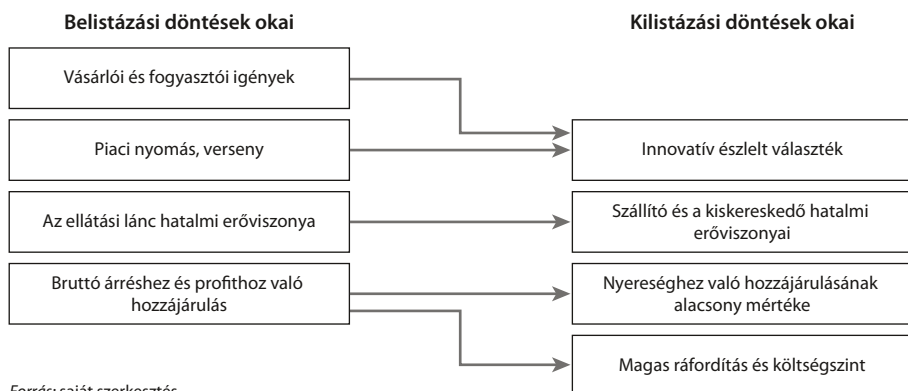
A kategórián belül az egyes termékcsoport arányok mellett az összetétel is változtatható, egy-egy márka kilistázása, leegyszerűsítheti a menedzsment folyamatokat, vagy akár más termékek szerepének hangsúlyozását, ennek révén a hatékonyság növekedését eredményezheti (4.b).



## KÖVETKEZTETÉSEK ÉS TOVÁBBI KUTATÁSI IRÁNYOK

Tanulmányunkban ismertetett szekunder kutatás egy Magyarországon kevésbé alkalmazott kutatási területet, az új termékekkel kapcsolatos be- és kilistázási döntéseket vizsgálja. Az elméleti keretrendszeren keresztül a gyártók és kiskereskedők számára olyan tényezőrendszert dolgoz ki, amely hozzájárulhat a napi fogyasztási cikkek kiskereskedelmében a listázási döntésekhez kapcsolódó választékstratégia gyakorlati megalapozásához. Magyarországon a napi fogyasztási cikkek kiskereskedői erős, aszimmetrikus oligopolisztikus versenyben – a piaci nyomás hatására és az ellátási lánc hatalmi erőviszonyait figyelembe véve – végzik választékinnovációs tevékenységüket. Az ellátási lánc összehangolása, a szereplők alkupoziója meghatározza a kiskereskedelem erőviszonyait, feltételrendszerét, versenyképességét, amelyben kulcsszerepe van a választékpolitika stratégiai és taktikai eszközrendszerének. A listázási döntések gyakran olyan komplex döntés eredményei, amelyek révén a vállalat eléri céljait, megvalósítja üzleti filozófiáját. A listázási döntések mozgásteret, szabályozó eszközt, piaci lehetőségeket nyújtanak és korlátokat állítanak a kiskereskedők számára – a működési keretek rugalmas határok közé terelésével. A választékbővítési és választékracionalizációs döntéseket a piaci szereplők interdependenciája, kooperációja, valamint a cikkelem-attribútumok, különösen a cikkek, illetve a kategóriák piaci pozíciói, kilátásai, jövedelemtermelő képessége, költségtényezői határozzák meg. Az 1. ábra a be- és kilistázási döntések okait, összefüggéseit szemlélteti.

Jól látszik, hogy a belistázás okai megalapozzák a kilistázási döntéseket, az eszközrendszer átgondolt működtetése versenyelőnyt biztosíthat a vállalat számára. A versenyt meghatározza az ellátási lánc munkamegosztása, informális hatalmi strukturális berendezkedése, az együttműködés, a piaci trendek integrációja. Az innovációs törekvések hozzásegíthetik a kiskereskedőt egy ütőképebb vállalat



1. ÁBRA • Stratégiai szintű választékpolitikai döntések okai a napi fogyasztási cikkek piacán



működtetéséhez. A listázási döntések valamennyi piaci szereplőre a vásárló termékelfogadási hajlandóságán, illetve cikkelem-helyettesítési döntésein keresztül hatnak. A belistázás terjeszkedési, profitnövekedési lehetőséget jelent mind a beszállító, mind a kiskereskedő számára, míg kilistázás esetén a piaci részesedés csökkenése elsősorban a gyártót/termelőt érinti kedvezőtlenül.

Az új termékadaptációt meghatározó tényezők túlmutatnak a kiskereskedő profiljának megfelelő választékstruktúra, a vásárlói igények, valamint a profitmaximalizáló tevékenység kialakításán. A kiskereskedő termékadaptációs tevékenysége növekedési, fejlesztési igényének, vevők iránti érzékenységének, trendkövető magatartásának piaci kifejezőmódja. Sikere függ a termék marketingtámogatásának mértékétől.

A szakirodalom valós, illetve laboratóriumi kísérletek eredményei alapján eltérően ítéli meg a kilistázás hatásait. Ennek hátterében valószínűleg a kísérletbe vont termék kategóriák számának eltérései, a rövid és hosszú távú hatások elkülöníthetősége, mérhetősége, valamint a kilistázott termékek termék kategóriához, illetve a teljes választékhoz viszonyított különböző arányai állnak. A választék redukció eredményeként csökken, vagy éppen ellenkezően: inkább növekszik adott kategória bevétele, ami arra enged következtetni, hogy adott termék kilistázásának hatása függ a kategória jellemzőitől, struktúrájától, a kereskedelmi és a vállalati márkák arányától, a termék jellegétől, a márkától (különösen a márkaértéktől), illetve annak helyettesíthetőségétől, a vásárló érintettségétől (*involvement*), termék iránti attitűdjétől, hűségétől, a vásárlás gyakoriságától. A tanulmányok alapján ugyanakkor kirajzolódik, hogy a kilistázás növeli a hatékonyságot elsősorban a választéktartáshoz kapcsolódó emberi erőforrás, rendelési, szállítási, raktározási, árumozgatási, adatbázis-, raktározási és kommunikációs költségek csökkenése révén. Ha azonban ezt az elvet vennénk alapul, akkor a leghatékonyabb üzletek választékához csak néhány márká tartozna, de a széles és mély választékot tartó hipermarketek piaci részesedése, sikeres tevékenysége nem ezt sejteti. A vásárlók számára áttekinthető termék kategóriák kialakítása célszerű optimalizálva a választék racionalizálás hatékonyságnövelő hatásával.

A kiskereskedők akár stratégiai, akár taktikai jellegű választékcsökkentése kevésbé kiszámítható terület, megalapozott döntést igényel, mert akár a kategória forgalom és bevételek visszaesését is kiválthatja, bár a tanulmányban elemzett számos forrás közül csak néhány vállalkozott arra, hogy a kilistázás hatásait a vevőkörre és a teljes forgalomra vetítse.

Az elemzés a kutatás további szakaszát készíti elő, mely a napi fogyasztási cikkek kereskedőivel folytatott szakértői mélyinterjúk segítségével még mélyebb információkat, az új termékadaptációs döntések hátterét tárja fel. Emellett azonban számos további empirikus vizsgálat alapjául szolgálhat. Érdekes lehet néhány belistázásra került termék teljes piaci életútjának végig kísérése az ellátási láncban, ami lehetővé tenné az értékesítési csatorna tagjaira való hatások vizsgálatát. Kvantitatív kutatás keretében többek között adott időszak be- és kilistázott cikkelemeinek komparatív analízise végezhető a beszállító jellemzői, termék attribútumok, a vásárlókra és az értékesítés eredményére gyakorolt hatások alapján.

## IRODALOM

- AGÁRDI IRMA [2010]: Kereskedelmi marketing és menedzsment. Akadémiai Kiadó. Budapest.
- BAUER ANDRÁS–AGÁRDI IRMA [2012]: Értékesítési rendszer és exporttevékenység szerepe a versenyképességben. TM9. sz. Műhelytanulmány. Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest.
- BENEKE, J.–CUMMING, A.–JOLLY, L. [2013]: The effect of item reduction on assortment satisfaction: A consideration of the category of red wine in a controlled retail setting. *Journal of Retailing and Consumer Services*, Vol. 20. No. 3. 282–291. o.
- BOATWRIGHT, P.–NUNES, J. C. [2001]: Reducing assortment. An attribute-based approach. *Journal of Marketing*, Vol. 65. No. 3. 50–63. o.
- BREUGELMANS, E.–GIJSBRECHTS, E.–CAMPO K. [2018]: Product unavailability. Megjelent: *Gielens, K.–Gijsbrechts, E. (szerk.): Handbook of Research on Retailing*. Edward Elgar Publishing, 202–219. o.
- BRONIARCZYK, S. M.–HOYER, W. D.–MCALISTER, L. [1998]: Consumers' perceptions of the assortment offered in a grocery category. The impact of item reduction. *Journal of Marketing Research*, Vol. 35. No. 2. 166–176. o.
- BRONNENBERG, B. J.–MELA, C. F. [2004]: Market roll-out and retailer adoption for new brands. *Marketing Science*, Vol. 23. No. 4. 500–518. o.
- BURKE, A. [2017]: System and method for retail customer tracking in surveillance camera network. U.S. Patent Application, No. 15/076708. <http://www.freepatentsonline.com/20170278137.pdf>.
- BURT, S. L.–SPARKS, L. [2003]: Power and competition in the UK retail grocery market. *British Journal of Management*, Vol. 14. No. 3. 237–254. o.
- CAMPO, K.–GIJSBRECHTS, E.–NISOL, P. [2004]: Dynamics in consumer response to product unavailability: do stock-out reactions signal response to permanent assortment reductions? *Journal of Business Research*, Vol. 57. No. 8. 834–843. o.
- COLLINS-DODD, C.–LOUVIERE, J. J. [1999]: Brand equity and retailer acceptance of brand extensions. *Journal of Retailing and Consumer Services*, Vol. 6. No. 1. 1–13. o.
- CORSTEN, D.–KUMAR, N. [2005]: Do suppliers benefit from collaborative relationships with large retailers? An empirical investigation of efficient consumer response adoption. *Journal of Marketing*, Vol. 69. No. 3. 80–94. o.
- DA VEIGA, C. P.–DA VEIGA, C. R. P.–CATAPAN, A.–TORTATO, U.–CATAPAN, E. A.–DA COSTA JUNIOR, E. V. [2014]: Assortment planning: Strategic perception of retail owners and managers in Brazil. *African Journal of Business Management*, Vol. 8. No. 19. 903–912. o.
- DAVIES, G. [1994]: The delisting of products by retail buyers. *Journal of Marketing Management*, 10. No. 6. 473–493. o.
- DEHORATIUS, N.–TON, Z. [2009]: The role of execution in managing product availability. Megjelent: *Agrawal, N.–Smith, S. A. (szerk.): Retail supply chain management. Quantitative Models and Empirical Studies*. Springer, Boston, MA. 53–77. o.
- DIEHL, K.–POYNOR, C. [2010]: Great expectations?! Assortment size, expectations, and satisfaction. *Journal of Marketing Research*, Vol. 47. No. 2. 312–322. o.
- DUKES, A.–GEYLANI, T.–SRINIVASAN, K. [2006]: Strategic Assortment Reduction by a Dominant Retailer. *Marketing Science*, 28. No. 2. 309–319. o.
- FLOREZ-ACOSTA, J.–HERRERA-ARAUJO, D. [2017]: Multiproduct retailing and buyer power. The effects of product delisting on consumer shopping behavior. PSE Working Papers, No. 16. School of Economics, Párizs.

- GÁZQUEZ-ABAD, J. C.–MARTÍNEZ-LÓPEZ, F. J. [2015]: The relationship between assortment size and category sales. A panel data analysis on national brands and private labels. Megjelent: *Martínez-López, F. J.–Gázquez-Abad, J. C.–Sethuraman, R.* (szerk): *Advances in National Brand and Private Label Marketing*. Second International Conference. Springer, Cham, 71–81. o.
- HANSEN, T. H.–SKYTTE, H. [1998]: Retailer buying behaviour: a review. *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, Vol. 8. No. 3. 277–301. o.
- HOUSKA T. [2014]: Analysis of competition policy impact on a selected market. Doctoral Thesis, Faculty of Economics and Administration, Department of Economics, Masaryk University, Brno.
- JUHÁSZ ANIKÓ–SERES ANTAL–STAUDER MÁRTA [2008]: Business concentration in the Hungarian food retail market. *Studies in Agricultural Economics*, No. 108. 67–80. o.
- KAHN, B. E.–WEINGARTEN, E.–TOWNSEND, C. [2013]: Assortment variety. Too much of a good thing? *Review of Marketing Research*, Vol. 10. 1–23. o.
- KAUFMAN, P.–JAYACHANDRAN, S.–ROSE, R. L. [2006]: The role of relational embeddedness in retail buyers' selection of new products. *Journal of Marketing Research*, Vol. 43. No. 4. 580–587. o.
- KENESEI ZSÓFIA–GYULAVÁRI TAMÁS [2013]: A marketing szerepe a vállalati versenyképességben. *Marketing and Menedzsment*, 47. évf. 3. sz. 3–18. o.
- KIM, M.–KANDAMPULLY, J. [2012]: The service imperative in the retailing industry. Megjelent: *Kandampully, J.* (szerk.): *Service management. The new paradigm in retailing*. Springer, New York, 231–248. o.
- KOTLER, P.–ARMSTRONG, G. [2016]: *Principles of marketing*. Global edition. 16th edition, Pearson, Harlow.
- KOUL, S.–SINHA, P. K.–MISHRA, H. G. [2017]: Small Retailer's Merchandise Decision Making. A Grounded Theory Approach. *Indore Management Journal*, Vol. 9. No. 1. 1–15. o.
- KÖK, A. G.–FISHER, M. L.–VAIDYANATHAN, R. [2009]: Assortment planning: Review of literature and industry practice. Megjelent: *Agrawal, N.–Smith, S. A.* (szerk.): *Retail supply chain management: Quantitative Models and Empirical Studies*. Springer, Boston, MA. 99–153. o.
- LIN, J. S. C.–CHANG, Y. C. [2012]: Retailers' new product acceptance decisions. Incorporating the buyer-supplier relationship perspective. *Journal of Business and Industrial Marketing*, Vol. 27. No. 2. 89–99. o.
- MANTRALA, M. K.–LEVY, M.–KAHN, B. E.–FOX, E. J.–GAIDAREV, P.–DANKWORTH, B.–SHAH, D. [2009]: Why is assortment planning so difficult for retailers? A framework and research agenda. *Journal of Retailing*, Vol. 85. No. 1. 71–83. o.
- MARX, L. M.–SHAFFER, G. [2004]: Opportunism in multilateral vertical contracting: non-discrimination, exclusivity, and uniformity. Comment. *The American Economic Review*, Vol. 94. No. 3. 796–801. o.
- NANDONDE, F. A.–KUADA, J. [2016]: Modern food retailing buying behaviour in Africa. The case of Tanzania. *British Food Journal*, Vol. 118. No. 5. 1163–1178. o.
- NILSSON, J.–HØST, V. [1987]: *Reseller assortment decision criteria*. Aarhus University Press, Aarhus.
- OPPEWAL, H.–KOELEMEIJER, K. [2005]: More choice is better. Effects of assortment size and composition on assortment evaluation. *International Journal of Research in Marketing*, Vol. 22. No. 1. 45–60. o.

- PALANDENG, D. I.–KINDANGEN, P.–TIMBEL A.–MASSIE, J. [2018]: Influence Analysis of Supply Chain Management and Supply Chain Flexibility to Competitive Advantage and Impact on Company Performance of Fish Processing in Bitung City. *Journal of Research in Business, Economics and Management*, Vol. 10. No. 1. 1783–1802. o.
- RAO, V. R.–MCLAUGHLIN, E. W. [1989]: Modeling the decision to add new products by channel intermediaries. *The Journal of Marketing*, Vol. 53. No. 1. 80–88. o.
- REARDON, J.–VIANELLI, D.–MILLER, C. [2017]: The effect of COO on retail buyers' propensity to trial new products. *International Marketing Review*, Vol. 34. No. 2. 311–329. o.
- SCHEIBEHENNE, B.–GREIFENEDER, R.–TODD, P. M. [2010]: Can there ever be too many options? A meta-analytic review of choice overload. *Journal of Consumer Research*, Vol. 37. No. 3. 409–425. o.
- SHAIKH, A.–GANDHI, A. [2016]: Small retailer's new product acceptance in emerging market: a grounded theory approach. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, Vol. 28. No. 3. 547–564. o.
- SHETH, J. N. [1980]: A theory of merchandise buying behavior. Faculty Working Papers, No. 706. College of Commerce and Business Administration, University of Illinois at Urbana-Champaign.
- SINHA, P. K.–GUPTA, S.–RAWAL, S. [2017]: Brand Adoption by BoP Retailers. *Qualitative Market Research*, Vol. 20. No. 2. 181–207. o.
- SKYTTE, H.–BLUNCH, N. [2001]: Food retailers' buying behaviour. An analysis in 16 European countries. *Journal on Chain and Network Science*, Vol. 1. No. 2. 133–145. o.
- SLOOT, L. [2006]: Understanding consumer reactions to assortment unavailability. *Doktori értekezés*, No. 74. Erasmus Research Institute of Management (ERIM), Erasmus University Rotterdam. Rotterdam.
- SLOOT, L. M.–FOK, D.–VERHOEF, P. C. [2006]: The short- and long-term impact of an assortment reduction on category sales. *Journal of Marketing Research*, Vol. 43. No. 4. 536–548. o.
- SLOOT, L. M.–VERHOEF, P. C. [2004]: Understanding the impact of brand delistings on assortment evaluations and store switching and complaining intentions. Erasmus Research Institute of Management, Erasmus Universiteit Rotterdam. Rotterdam.
- SLOOT, L. M.–VERHOEF, P. C. [2008]: The impact of brand delisting on store switching and brand switching intentions. *Journal of Retailing*, Vol. 84. No. 3. 281–296. o.
- SLOOT, L. M.–VERHOEF, P. [2011]: Reducing Assortments without Losing Business: Key Lessons for Retailers and Manufacturers. *GfK Marketing Intelligence Review*, Vol. 3. No. 2. 26–33. o.
- SPETHMANN, P. [2016]: Out of Stock Situations as a Retail Service Failure: The Role of Item Importance and Service Recovery Measures-An Experimental Study of the German Grocery Retail Sector. *Doktori disszertáció*, University of Surrey, Surrey.
- SULLIVAN, M. W. [1997]: Slotting allowances and the market for new products. *The Journal of Law and Economics*, Vol. 40. No. 2. 461–494. o.
- SZATMÁRY ISTVÁN [2011]: A kategóriamenedzsment versenyjogi kérdései. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István (szerk.): Verseny és Szabályozás*. MTA KRTK KTI, Budapest, 38–57. o.
- VAN DER MAELEN, S.–BREUGELMANS, E.–CLEEREN, K. [2017]: The clash of the titans: on retailer and manufacturer vulnerability in conflict delistings. *Journal of Marketing*, Vol. 81. No. 1. 118–135. o.

- VAN EVERDINGEN, Y. M.–SLOOT, L. M.–VAN NIEROP, E.–VERHOEF, P. C. [2011]: Towards a further understanding of the antecedents of retailer new product adoption. *Journal of Retailing*, Vol. 87. No. 4. 579–597. o.
- VARGA JÁNOS [2017]: A szervezetek versenyképességének alapjai. A vállalati versenyképesség erősítésének lehetőségei. Megjelent: *Csiszárík-Kocsir Ágnes* (szerk.): Vállalkozásfejlesztés a XXI. században. VII. Tanulmánykötet, 725–743. o.
- VINHAS, A. S.–CHATTERJEE, S.–DUTTA, S.–FEIN, A.–LAJOS, J.–NESLIN, S.–ROSS, W. T. SCHEER, L. K.–WANG, Q. [2010]: Channel design, coordination, and performance: Future research directions. *Marketing Letters*, Vol. 21. No. 3. 223–237. o.
- VISWANATHAN, M. [2012]: Economic impact of category captaincy: an examination of assortments and prices. Doktori disszertáció, University of Minnesota.
- WHITE, J. C.–TROY, L. C.–GERLICH, R. N. [2000]: The role of slotting fees and introductory allowances in retail buyers' new-product acceptance decisions. *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 28. No. 2. 291–298. o.

## VERSENY A HÁLÓZATOS SZOLGÁLTATÁSOK KISKERESKEDELMI PIACÁN

A hálózatos szolgáltatások piacnyitása után az energiaszolgáltatásban kevésbé, az elektronikus kommunikáció és a távközlés területén inkább jellemzővé vált a szolgáltatóváltás. A tanulmány megvizsgálja, hogy a szolgáltatóváltás gyakorisága mennyiben függ a piacnyitás óta eltelt időtől, a piacokon feltárt versenykorlátozásoktól. Bemutatja a kínálat és a kereslet oldaláról jelentkező problémákat, a fogyasztói magatartás változását, és elemzi a szabályozói beavatkozások szükségességét és mértékét.

### BEVEZETÉS

A hálózatos szolgáltatások<sup>1</sup> piacnyitása – részben a szolgáltatók privatizációjával, részben az új szabályozási rendszerek kialakításával, esetenként deregulációjával – a hetvenes évek végétől zajló folyamat. Kezdetben az angolszász országok (Egyesült Államok, Kanada, Egyesült Királyság, Ausztrália, Új-Zéland) jártak az élen, majd az Európai Unióban – az 1998-tól kiadott és később a folyamatot gyorsító irányelvek következtében – a többi uniós tagországban is kötelező érvényű feladattá vált. A közszolgáltatásokat érintő piacnyitás első megoldásként többnyire az egyes tevékenységek tulajdonosi, szervezeti vagy legalább számviteli elválasztását, az árszabályozáson belül újabb ösztönző formulák elterjesztését, a szolgáltatások elemekre bontását, a keresztfinanszírozások megszüntetését, a költségeket tükröző árazás bevezetését, a versenyző szegmensek és a természetesmonopólium-helyzetű tevékenységek szétválasztását szorgalmazták. A szabályozási reformmal mindenütt a verseny minél több részpiacon való térnyerését szerették volna elérni. Ennek során igyekeztek a piacra való belépést megkönnyíteni és a piaci szereplők számára azonos feltételeket teremteni (Valentiny [2009]). A beavatkozások döntő része a szolgáltatókat, azaz a kínálati oldalt érintette.

A piacnyitás idején az új szabályozás másik fő feladata – a versenyhelyzet megteremtése, a verseny ösztönzése mellett – a fogyasztóvédelem volt. Ehhez a fogyasztóvédelem általános keretei mellett az ágazati szabályozószervezeteknél is megteremtették a fogyasztók ügyeivel foglalkozó részlegeket, és a szabályozás egyik döntő eleme lett az egyetemes szolgáltatás fogalmának az egyes ágazatokra vonatkoztatható értelmezése és a szolgáltatás biztosítása (Cseres [2013]). A szabályozás célrendszerében ágazatonként eltérő módon további szempontok – például környezetvédelem is – érvényesülhettek. A piacok megnyitása fokozatosan történt, a kizárólagos monopoljogok megszüntetése, a piacszerkezet módosulása után kezdetben az üzleti fogyasztók számára, majd a lakosság számára is megnyílt a szolgáltatók közötti választás lehetősége.

<sup>1</sup> Ide soroljuk elsősorban a közlekedést, az energiaszolgáltatást, a távközlést, a postaszolgáltatást és a vízszolgáltatást, de vita folyik az internet közszolgáltatás-jellegéről is.

A választási lehetőség ágazatonként is eltérhetett, a távközlésben a vezetékes szolgáltatás mellett piacra lépő mobilszolgáltatás teremtett hamar választékot, az energiaiparban az áram- és gázszolgáltatók közötti egyesülések, többszektörű szolgáltatók kialakulása,<sup>2</sup> majd a primer energiahordozókkal összefüggő preferenciák érvényesítése lett többek között a választás alapja. Az üzleti fogyasztók körében a kedvezőbb szolgáltatóra történő áttérés viszonylag gyorsan lezajlott, és ezt a folyamatot mindenütt sikeresnek könyvelték el. A piacnyitás akkor válik teljes körűvé, ha ez a lakosság, a háztartási fogyasztók körében is érzékelhető méretűvé válik, hiszen a piacnyitás és általában a szabályozási változtatások célját a fogyasztói jólét növelésének szándékával lehet összekapcsolni. A lakosság és a háztartások azonban nem a feltételezett magatartást követték, emiatt a szabályozási feladatok súlypontja fokozatosan a fogyasztói reakciók vizsgálatára, a keresleti oldal problémáira helyeződött át. Az ezen a területen alkalmazott szabályozói megoldások és gyakori kudarcok pedig jól illeszkedtek a szabályozás „válságával” összefüggő értékelések körébe.

## A SZOLGÁLTATÓVÁLTÁS TAPASZTALATAI

A bankszektor, a távközlés és az áramszolgáltatás piacain történő szolgáltatóváltást elemezték eddig a leggyakrabban. A hazai irodalomban is több tanulmány született ezekről a kérdésekről – mind a váltások gyakoriságáról, mind a váltások feltételeiről, az áttéréssel összefüggő költségekről, a hazai helyzetet a nemzetközi tendenciák tükrében elemezve (*Szolnoki–Tóth* [2008], *Lőrincz–Nagy* [2009], *Paizs* [2012]). A Gazdasági Versenyhivatal ágazati vizsgálatot is folytatott a bankszektorban tapasztalható állapotokról (*GVH* [2009]). A tanulmányok születése óta eltelt időben a helyzet nem sokban változott, a váltások gyakoriságát ma is általában alacsonynak ítélik meg, bár szabályozói beavatkozásokkal próbáltak ezen változtatni, a beavatkozások egyes esetekben sikertelennek bizonyultak, vagy újabb problémákra világítottak rá.

Az Európai Unióban 2009–2015 között évente átlagosan a háztartások 5,3 százaléka váltott áramszolgáltatót, 5,1 százaléka pedig gázszolgáltatót. Az országok között jelentős különbségek voltak, az áram esetében 0 és 15,3 százalék között váltakoztak az adatok, míg a gáz esetében 0 és 26,4 százalék között. Két számjegyű váltási gyakorisági százalék csak öt-hat országban fordult elő, ilyen volt Belgium, Írország, Hollandia, Egyesült Királyság, Portugália az áramszolgáltatásban, és ugyanezen országok mellett még Spanyolországban volt jelentős a gázszolgáltatás-váltás a háztartások körében (*EC* [2017a] 28. o. 3. táblázat). Az éves váltási gyakorisági mutató mellett a már váltottak, illetve a még soha sem váltottak arányát is figyelemmel kísérik. Azoknak aránya meglehetősen alacsony, akik már nem az eredeti monopolhelyzetű szolgáltatótól (az inkumbenstől) vásárolnak, a legtöbb tagországban nem éri el a 30 százalékot, az

<sup>2</sup> Az Egyesült Királyságban például az áramot és a gázt jellemzően ugyanattól a kiskereskedelmi szolgáltatótól lehet vásárolni.



említett országokban az áramszolgáltatásnál 40 és 66 százalék között mozog, a gázszolgáltatásnál pedig 36 és 77 százalék között (ACER/CEER [2016] 36. o. 18. ábra).

Az országok közötti különbségek megértéséhez a kiskereskedelmi energiapiacok versenyhelyzetének mérésére az Energiaszabályozók Együttműködési Ügynöksége (Agency for the Cooperation of Energy Regulators, ACER) kidolgoztatott egy kompozit indexet (ACER Retail Competition Index, ARCI), amely a piacszerkezet, a piaci magatartás és a verseny erősségére vonatkozó részindikátorokból származik. Az elemzések azt mutatták, hogy a verseny ezeken a piacokon hosszabb tanulási folyamat során alakulhat ki. A mutató és a kiskereskedelmi piacnyitás óta eltelt évek száma között – nem meglepő módon – határozott összefüggés látszik, minél korábban nyíltak meg a piacok, annál erősebbé válhatott a verseny. Mind az átlagos éves váltások százalékában, mind a már váltottak arányában Portugália járt az élen, amit az árszabályozásban pillanatnyilag érvényben lévő ösztönzőkkel magyaráznak, miközben Portugália a piacnyitás más tényezőit is figyelembe véve nem tartozik az elsők közé, ezért lehet, hogy ez csak egyszeri hatásnak tekinthető (ACER/CEER [2016] 34., 38. o.).

Az elektronikus kommunikáció és a távközlés piacán kedvezőbb a kép, részben azért, mert a távközlési piacnyitás a legelső között volt, másrészt azért, mert a technológiai változások, innovációk elterjedése sokkal gyorsabbnak bizonyult. A számbevétel megnehezíti, hogy a szolgáltatásokra egyre inkább csomagban fizetnek elő. A vezetékestelefon-, mobiltelefon-, internet- és kábeltelevízió-szolgáltatást 2017-ben tíz háztartás közül hat valamilyen kombinációjú csomagban vásárolta a szolgáltatóktól. Ez az adat 2009-ben tízből négy volt. (EU [2018] 66. o.). A növekedés egy részét a mobiltelefonok számának gyarapodása adja, valamint az a tény, hogy a készülékhez mobilinternet társul. Ugyanakkor a szolgáltatóváltás ebben az ágazatban sem vált meghatározóvá, csomagokat egy éven belül a háztartásoknak csak 11 százaléka váltott 2017-ben, és 49 százaléka még sohasem. A nem váltók aránya országonként itt is nagyon eltérő lehet, a legmagasabb Máltán volt (71 százalék), ami a kis szigetországban nem meglepő, a legalacsonyabb az ezen a területen másban is élenjáró Finnországban (26 százalék) (uo. 90–91. o.). Az egyes szolgáltatás típusok közül a nem-váltók aránya 2014-ben a mobiltelefon esetében volt a legkisebb (55 százalék), ezt követte az internet (56 százalék), majd a vezetékes telefon (62 százalék) és a kábeltelevízió (72 százalék) (EC [2017b] 258. o.).

A szolgáltatók közötti verseny mérésére szolgál a szolgáltatásról leválók arányának (*churn rate*) a megfigyelése. Azt is mutatja, hogy mennyire intenzíven igyekeznek a szolgáltatók a fogyasztókat, többek között a készülékekhez nyújtott kedvezményekkel, magukhoz láncolni. A mobiltávközlésben ez az arány a pénzügyi válságot követően megugrott, majd 25–27 százalék körül stabilizálódott az Európai Unió országaiban (EU [2017] 55. o.).

A csomagban történő értékesítés elterjedésével azt is vizsgálták, hogy milyen csomagvariációk esetén a legvalószínűbb a váltás. Ezek az elemzések az azonos szolgáltatón belüli váltás lehetőségét is fenntartották. Az országok között is eltérő eredmények születhettek, a brit piacon például az internet–mobilszolgáltatás–kábeltelevíziós csomag esetében volt a legvalószínűbb a váltás, míg a legkevésbé az internet–vezetékes–mobiltelefonos csomagokat akarták lecserélni (Lindmark és szerzőtársai [2018])

89. o.). A világ élvonalába tartozó dél-koreai piacon az internetszolgáltatók közötti váltást és az okostelefonok elterjedését is vizsgálták. A csomagok váltást nehezítő szerepét vizsgálva Lee [2017] kimutatta, hogy az internetszolgáltatást csomagban vásárlóknál a váltás valószínűsége sokkal alacsonyabb, mint a szolgáltatásra önállóan előfizetők között, ami a fogyasztók „bezártságának” a jele. Az okostelefonok megjelenését elemezve nem lehetett kimutatni a váltási költségek emelkedését (Kim–Jung [2017]).

Az eddigiek alapján azt láthatjuk, hogy a szolgáltatóváltás az energiaszolgáltatásban kevésbé, az elektronikus kommunikáció és a távközlés területén inkább gyakori, és valószínűleg a gyakoriság a piacnyitástól eltelt időtől is függ. Arra azonban nem derült fény, hogy a látott mértékek a kiskereskedelmi verseny szempontjából elegendőnek vagy rendkívül korlátozottnak tekinthetők-e. A lakossági fogyasztók, háztartások piacán vajon ez a „természetes” állapot, vagy a verseny akadályokba ütközik? Ha korlátozott a verseny, akkor ebben milyen tényezők játszanak szerepet akár a kínálat, akár a kereslet oldaláról? Amennyiben ezeket a tényezőket be lehet azonosítani, akkor szükséges-e szabályozói beavatkozás, és ha igen, akkor annak milyen mértékűnek kell lennie? A következőkben ezeket a témaköröket próbáljuk kibontani.

## A VÁLTÁS ÉS KÖLTSÉGEI

A piacon lévő termékek közül folyamatosan választunk, az élelmiszer-vásárlásnál akár naponta szembesülünk azzal a helyzettel, hogy valamely terméket egy másikkal kell helyettesítenünk. Ha ragaszkodunk egy márkához, amit az adott boltban nem kapunk, akkor hajlandók vagyunk elmenni abba, ahol ez beszerezhető, bár ilyenkor már mérlegeljük a távolságot, a ráfordítandó időt stb. Amennyiben ritkábban vásárolt, kevésbé ismert termékről van szó, megpróbálunk előzetesen információt szerezni a döntésünkhöz. Különösképpen így járunk el, ha szolgáltatásokat kell rendelnünk, ilyenkor barátoktól, ismerősöktől kérünk referenciákat, vagy az interneten tájékozódunk. Ezekben az esetekben valaminek mással, rendszerint hasonlóval való fölcseréléséről, helyettesítéséről beszélünk.

Lényegét tekintve hasonló helyzet, amikor elégedetlenek vagyunk valamelyik közszolgáltatóval, és másikkal szeretnénk helyettesíteni. Fontos különbség adódik azonban amiatt, hogy a szolgáltatások igénybevételét, a szolgáltatási viszonyokat részletekbe menő, gyakran több tíz oldalas szerződések rögzítik, amelyek sokszor a szolgáltatóhoz való „hűséget” jutalmazták, oly módon, hogy a váltást megnehezítik. Mindazon költségeket, amelyek a helyettesítés, szolgáltatóváltás során felmerülnek, áttérési vagy váltási költségeknek nevezik. A mobilszolgáltatás kiépülésének kezdete kiváló elemzési lehetőséget nyújtott mind a fogyasztókért folyó éles versenyre, majd a penetráció magasabb fokán a fogyasztók magas áttérési költségek következtében kialakuló „bezártságára”.<sup>3</sup> A bezárt fogyasztónak kínált ár a költségek fölé emelked-

<sup>3</sup> Ezt a folyamatot, a vállalati stratégiákat, a kialakuló versenykorlátokat, valamint az áttérési költségek különböző típusait kitűnően elemzi Lőrincz–Nagy [2009].

het, hiszen a fogyasztónak az áttérés költségével is számolnia kell, ugyanakkor egyre több bezárt fogyasztót érdemes megszerezni, ehhez viszont a költségek alatti árazást érdemes alkalmazni. Ha a szolgáltató az árazásában nem diszkriminálhat a kétféle fogyasztó között, akkor mérlegelnie kell, hogy érdemes-e a magasabb árat alkalmaznia a bezárt fogyasztók nagy száma mellett. Erre a nagyobb piaci részesedésű cégek inkább hajlamosak lehetnek. Ha a piac még jelentős mértékben bővíthet, akkor ezek a szolgáltatók is választhatják időlegesen a költségek alatti árazást (OFT [2003a]).

A fogyasztó a szolgáltatók között azért választhat, mert lényegében megegyező szolgáltatásokat kaphat, azonban miután már választott, az egyes szolgáltatókhoz való viszonya eltérővé válik, éppen a választás és az áttérési költségek miatt. A kiinduló fogyasztói választás kihat a további fogyasztói döntésekre, ezek ebben az értelemben történetileg meghatározottakká válnak, ahogy ezt a fogyasztó tehetetlenségét, inerciáját először modellbe foglaló *Selten* [1965] megfogalmazta (*Klemperer* [2008]). Az áttérési költségek szélesebb körű vizsgálata az 1980-as évektől indult meg, kezdetben inkább elméleti, majd empirikus elemzésekkel *Weizsäcker* [1984], *Klemperer* [1987a], [1987b], [1987c], *Farrell–Shapiro* [1988].<sup>4</sup> Az áttérési költségekre vonatkozó irodalom fokozatosan bővült, ma ebben a körben megkülönböztetnek tranzakciós, kompatibilitási, szerződéses, tanulási, bizonytalansági, pszichológiai, keresési stb. költségeket. Mindegyik nehezen számszerűsíthető, a legkönnyebben az olyan típusúak, mint azok, amelyeket a szerződések felbontásakor a kedvezmények elvesztése miatt kell fizetni, ezt követi talán a különböző időráfordítások számbavétele. A legtöbb felsorolt költségelem azonban szubjektív természetű, becsléseket, összehasonlításokat igényel, és fogyasztónként változhat. Az áttérési, váltási költségek mérésére különböző kérdőívtechnikákat, ökonometriai, keresletbecslési, döntési modelleket dolgoztak ki. A szolgáltatónak és a szabályozónak egyaránt fontos ismerenie, hogy melyik költségtípusnak milyen szerepe lehet a fogyasztók döntéseiben.

A hagyományos egyensúlyi közgazdasági modellek a racionálisan választó fogyasztó feltételezéséből indulnak ki. A sorsjátékkal és a biztosításpiaccal foglalkozva azonban már Adam Smith is utalt rá, hogy a nyereség és a veszteség lehetőségét a legtöbb ember rosszul ítéli meg, a nyerését túlbecsüli, a vesztesét pedig a legtöbben alulbecsülik. A pszichológia felhasználhatóságával, a korlátozottan racionális viselkedéssel a Nobel-díjas Herbert A. Simon munkássága óta számol a közgazdaságtan, a bizonytalanság mellett hozott döntések kutatásának fontosságát Daniel Kahneman 2002-es Nobel-díja jelezte, Richard H. Thaler 2017-es Nobel-díja pedig a viselkedési közgazdaságtan térnyerését, az irracionálisnak tűnő vagy a racionálistól eltérő viselkedés megismerését tette széles körben ismertté. A közszolgáltatások területén is egyre több olyan jelenséget figyeltek meg, amelynek magyarázatára ezeket az új eredményeket igyekeztek felhasználni.

A brit versenyhatóság (*Competition & Market Authority, CMA*) 2016-ban közzétett jelentése az energiapiac ágazati vizsgálatáról megállapította, hogy a fogyasztók 70 százaléka olyan tarifacsomagot használ, amelyhez képest, ha szolgáltatót váltana, évi

<sup>4</sup> Az áttérési költségekre vonatkozó, a 2000-es évek elejéig írott irodalmat részletesen feldolgozták az Office of Fair Trading tanulmányának készítői (OFT [2003b]).

300 font megtakarítása lehetne. Ez a fogyasztói magatartás a hat legnagyobb energiaszolgáltatónak 2012–2015 között évi átlagban 1,4 milliárd font hasznot hozott, ami növekvő tendenciájú volt, 2015-ben elérte a 2 milliárdot (CMA [2016] 45–46. o.). A brit vízszolgáltatásban sem volt jobb a helyzet. Egy délkelet-angliai, 150 ezer háztartást ellátó körzetben a fogyasztók 2/3 nem lépett át a kedvezőbb tarifacsomagra, ezáltal évi 120 fonttal többet fizetett, mint azok, akik átváltottak (Ornaghi–Tonin [2018] 2 o.). A nem aktív fogyasztókat hátrányosan érintő kérdésekről az ausztrál kiskereskedelmi árampiacról készített tanulmány számolt be (Simshauser [2018]), mint ahogy az amerikairol a Stephen Littlechild által készített részletes elemzés (Littlechild [2018]).

A tapasztalat azt mutatta, hogy ahol a közszolgáltatások kiskereskedelmi piacán a versenyre lehetőség van, ott kialakulhat a fogyasztóknak egy meglehetősen széles nem aktív köre, ami a szolgáltatókat kedvező helyzetbe hozza. A piac versenyzőinek tekinthető, legalábbis a fogyasztók előtt versenyző ajánlatok vannak, a fogyasztók egy szűk köre él is a váltás lehetőségével, de a nem váltó fogyasztókat magukénak tudó szolgáltatók piaci ereje a fogyasztók inerciája miatt megnő, és nem kényszerülnek a költségek és ennek megfelelően az árak csökkentésére. A kétféle fogyasztótípus eddig is, jelen lehetett mindegyik piacon, de arányuk megszabta, hogy a kínálatot biztosítók milyen stratégiával lépnek a piacra. A viszonylag homogén „terméket” értékesítő szolgáltatások esetében – mint például az energiaszolgáltatás – az ajánlatok különbözőségét elsősorban a fizetési módokban és a tarifákban rejlő eltérésekkel, illetve az ezekre épülő differenciált csomagok kialakításával lehet elérni. Az energiapiacokon ma már további ajánlatképző elem lehet a primer energiahordozók közötti választás, ezen belül is a megújuló arányának a csomagban szerepeltetése. Az energiaszolgáltatók a csomagok kialakításában támaszkodhattak a távközlési piac több évtizedes tapasztalataira.

A tarifacsomagok bevezetése kétségtelenül növelte a választéket, ami a fogyasztói aktivitásra is pozitívan hatott, de elképzelhető, hogy idővel éppen ellene hat. A fogyasztónak el kell tudni igazodni a csomagok között, fontos, hogy a keresési költségek ne legyenek nagyobbak, mint a váltásnál remélt haszon. Ebből adódik a szolgáltatók erős érdekeltsége abban, hogy a tarifarendszereik ne legyenek átláthatók, és főleg, hogy ne legyenek a versenytárs tarifarendszerével közvetlenül összehasonlíthatók. A zavarkeltési szándék minden szolgáltató részéről érthető stratégia, és ilyen értelemben beszélhetünk a szolgáltatók összejátszásáról: stratégiai viselkedésük azonos kiindulóponton nyugszik, és azonos eredményre vezet, a keresési költségek növekednek, a váltás nehezedik. A zavart piacon a tájékozottabb, aktívabb fogyasztók keresési költségei is megnőnek, ezért az átlagos árszínvonal magasabb lehet (Fourberg [2018], Kalayci [2015], Siciliani [2014]). A választék növekedése önmagában is okozhat döntési problémát, a túlzott választék miatt a vásárlástól történő elállást sokféle piacon leírták, az általunk vizsgált piacokon a sokféleséget a szolgáltatók a komplexitás növelésével elégíthették ki, annak érdekében, hogy a fogyasztók tájékozódási nehézségeit az előnyükre fordítsák.

A nagyszámú inaktív fogyasztó ténye önmagában nem kellene, hogy verseny- vagy ágazati szabályozási szempontból problémát okozzon, de az egyes fogyasztói csoportok viselkedése nem véletlenszerű, hanem szisztematikus, előre látható. Az előre láthatóságból, a hibás fogyasztói döntések (vagy döntésképtelenség) ismereté-

ből a szolgáltatók a verseny korlátozását eredményező ajánlatokkal állhatnak elő. A fogyasztói viselkedés jobb megértését mind a szolgáltatók, mind a szabályozók a viselkedési közgazdaságtan széles körű alkalmazásától remélték.

## A VISELKEDÉSI KÖZGAZDASÁGTAN SZEREPE A SZABÁLYOZÁSBAN

Az amerikai versenyszabályozás egyik intézménye, a Federal Trade Commission 2007 áprilisára konferenciát rendezett a viselkedési közgazdaságtan eredményeinek a szabályozásban való használatáról. Ez volt az első alkalom, hogy a közgazdaságtan ezen ágát átfogó módon a szabályozói gyakorlat részeként felhasználni szándékozták. A konferencia fő témái között szerepelt a fogyasztóvédelem különböző típusai közötti választás kérdése, a hirdetések és a marketing szerepe a fogyasztói döntésekben, a fogyasztók információhasználatának módja és ezek hatása a döntéseikre, különösképpen a telefon- és a hitelkártyapiacra, ahol utólag ugyan, de szembesülhetnek a fogyasztási szokásaikkal (*Mulholland* [2007]). Az eredményeket még abban az évben az ausztrál kormány kutatóintézetében hasonló témában tartott konferencián ismertették (*Productivity Commission* [2008]).

A brit hatóságok közül a távközlésszabályozással foglalkozó Ofcom (Office of Communications) 2006-tól kezdve évente részletes fogyasztói felmérést készített az általa felügyelt piacról, de 2006-ban még a viselkedési közgazdaságtan kifejezés nem fordult elő a dokumentumaiban (*Ofcom* [2006]). A témával önállóan foglalkozó első brit hatóság a pénzügyi felügyeletet ellátó Financial Services Authority (FSA) volt. A pénzügyi készségeket felmérő rendszeres vizsgálataikhoz 2008-ban tanulmányt rendeltek a London School of Economics közgazdászaitól a viselkedési közgazdaságtan eredményeinek felhasználhatóságáról (*Meza és szerzőtársai* [2008]). A viselkedési közgazdaságtan elfogadottságának és népszerűségének növelésben fontos szerepet játszott Thaler és Sunstein ugyanebben az évben megjelent könyve is (*Thaler–Sunstein* [2008/2011]). Az Office of Fair Trading végül az addigi tapasztalatok alapján 2010-ben összegezte, hogy a viselkedési közgazdaságtan milyen szerepet tölthet be a versenypolitikában (*OFT* [2010]).

A fogyasztói döntések viselkedési közgazdaságtani elemzésének fontosságát a Gazdasági Versenyhivatal is hamar felismerte, 2008-ban tanulmányt íratott a kérdésről. A tanulmány az elméleti közgazdasági irodalom mellett különféle piacokat elemző írásokat is áttekintett, és véleményt mondott ezek felhasználhatóságáról, nagy része egy évvel később publikálásra került (*Koltay–Vincze* [2009]). A későbbiekben elemzés készült az aszimmetrikus információ és a korlátozott racionalitás viszonyáról, a fogyasztók megtévesztéséről és a szabályozói kudarcok információs háttéréről (*Vincze* [2010]). A hazai irodalomban is az első részletes ágazati áttekintés a viselkedés-gazdaságtan szerepéről a pénzügyi piacokról született (*Vincze* [2012]).

A viselkedési közgazdaságtan számos olyan helyzetet ír le, amelyben a racionálistól, elvárttól eltérő fogyasztói magatartás tapasztalható, ebből a szemszögből tekintve hibát követünk el. Ilyen például annak a hatása, hogy az adott terméket, szolgáltatást milyen

összefüggésbe helyezve ajánlják (például árkedvezmények), időben inkonzisztensen döntünk (például bérletek vásárlása), a már kialakult helyzethez ragaszkodunk (nem váltók magas aránya). Túlzott választék esetén nem döntünk (nem váltók magas aránya), ha egy alternatívát alapváltozatnak neveznek el, akkor sokszor ezt választjuk, és ahogy Adam Smith már utalt rá, az események bekövetkezésének valószínűségét rosszul ítéljük meg stb. A téves, hibás fogyasztói döntések feltételrendszerét még tovább lehet bővíteni, akár 100 különböző hibatípust is meg tudnak különböztetni (*Walker* [2017]).

Ezekkel a problémákkal szembesülve, a szabályozóhatóságok késztetést érezhetnek arra, hogy valamiféle beavatkozással korrigálják a piac nem megfelelően ítélt működését. Ugyanakkor a piacon sokszor kialakulnak olyan megoldások, amelyek az optimálisnak tűnő helyzetet segítenék elő, ilyenek a különböző közvetítő intézmények, az ismételt vásárlás, előzetes tájékozódás, de ezeket nem biztos, hogy igénybe veszik, ezért felmerül a kérdés, hogy miért nem. Várható lenne, hogy a piacra belépő új cégek megnövelik a fogyasztói aktivitást, de valószínűleg az új belépő is, miután fogyasztóbázist szerzett, a piacon már elterjedt és bevált (megtévesztő) megoldásokat fogja használni.

A beavatkozást pártolók szerint ellensúlyozni kell a viselkedési közgazdaságtan által feltárt kognitív hibákat. Mivel a hibák egy része összekapcsolható a sokféleképp definiálható társadalmilag hátrányos helyzettel, a beavatkozást sokszor az aszimmetrikus paternalizmus jelzővel illetik (*Camerer és szerzőtársai* [2003]). A brit kabinet mellett létrehozott, a viselkedéstudományok eredményeit hasznosítani kívánó egység (*Behavioural Insights Team*) a legkülönbözőbb területeken javasol olyan beavatkozásokat, amelyeknél a „helyesen” döntőket alig éri hátrány, viszont a „rosszul” döntőket megsegíti. Ilyen módszer lehet az alapértelmezett szolgáltatások körének „jó” meghatározása (*Gandy és szerzőtársai* [2016]). Erőteljesebb paternalizmust sürgető javaslatok is vannak, elsősorban a szegénységben élőkre vonatkozóan, mert a „rossz” választás lehetősége náluk nagyobb, hiszen rövid távú likviditási problémáik miatt nem választhatják a kedvezőbb alternatívákat, így a választási lehetőségük eleve szűkebb. A keményebb beavatkozás mellett érvelők egyes területeken – mint például a pénzpiacokon – a fogyasztói informálság hiányát látják olyan mértékűnek, ami szabályozói aktivitást kíván (*Cambell* [2016]).

A tapasztalat és az irodalom alapján nem kétséges, hogy a fogyasztók „viselkednek”. Ezt a kifejezést (*behavioural consumer*) lényegében minden, a nem elvárt módon reagáló, hibás döntést hozó fogyasztóra kiterjesztően használják (*Walker* [2017] 12. o.). Felmerülhet a kérdés, hogy vajon a szabályozók oldaláról nem tárható-e fel ugyanilyen alapon a beavatkozások közötti választások jó és rossz mintázata. A szabályozószervezetek különböző szempontú értékelésének kiterjedt irodalma van, ezeket foglalja össze *Muraközy–Valentiny* [2015], *Valentiny* [2008]. Azokról a szabályozói kudarcokról is készülnek beszámolók, amelyeknél a döntéseket a viselkedési közgazdaságtan alapján hozták meg (*Yarrow* [2014]). Gyakori kudarcforrás, hogy az információk minél teljesebb nyilvánosságra hozatalát önmagában – a nyilvánosságra hozatal módjától, időzítésétől függetlenül – előnyösnek tekintik. Problémát okozhat, ha a gazdasági szereplők az információ feldolgozásában tévednek, esetleg nem figyelnek fel rá, vagy tévesen értelmezik (*Vincze* [2010] 747–748. o.). Ilyen esetről



számolnak be például az amerikai mobiltávközlést elemezve, ahol a szolgáltatókat arra kötelezték, hogy az előfizetett hívásmennyiség elérése előtt figyelmeztessék a fogyasztókat. A hatás a várttal ellentétes volt, a fogyasztók vagy kiléptek a szolgáltatásból, vagy drágább csomagra váltottak, a szolgáltatók profitja lényegében nem változott, a fogyasztói jólét azonban csökkent (*Grubb–Osborne* [2015]).

A szabályozók foglyul ejtése, a politika és/vagy a lobbicsoportok által befolyásolt szabályozás problémaköre – nem csak anekdotikus módon – *Stigler* [1971] óta a szabályozási irodalom része. A viselkedési közgazdaságtani alapokról induló szabályozói beavatkozások ennek csak részhalmazát alkotják. A brit energiaszolgáltatók szabályozásának ilyen típusú szabályozói kudarcait részletesen elemzi *Littlechild* [2015]. A viselkedési közgazdaságtan irodalma azonban kezdetben nem foglalkozott a szabályozásban döntést hozók viselkedésének a tanulmányozásával. A top tíz közgazdasági folyóiratban 2000 és 2009 között megjelent cikkeket ebből a szempontból elemezte *Berggren* [2012]. A több mint 8000 cikk négy százaléka (323 cikk) foglalkozott viselkedési közgazdaságtannal, és ezek 20 százaléka paternalista típusú javaslatot tett a feltárt problémák orvoslására. A problémát orvosolni tudók esetleges viselkedési hibáira viszont ezeknek a cikkeknek mindössze 4,5 százaléka tért ki, így a javaslatok hitelessége, kivitelezhetősége is megkérdőjelezhető.

A viselkedési közgazdaságtanon alapuló beavatkozások megfontolatlan növelése ellen érvelt *Cooper–Kovacic* [2012] is. A megbízó–ügynök elmélet alapján modellezték a hatóságok politikai befolyásnak való kitettségét. A modell azt mutatta, hogy a politikai nyomás a fogyasztók számára optimális megoldástól eleve eltéríti a szabályozóhatóságokat, amit a szabályozói tévedések még felerősíthetnek. A szabályozói tévedések részben arra alapulhatnak, amit visszaigazolási hibának (*confirmation bias*) nevezhetünk, a politikailag fontos és megoldásra váró kérdésekkel ugyanis a szabályozó folyamatosan szembesül. A szerzők ennek a hibának a kiküszöbölésére a belső és külső ellenvélemények folyamatos figyelembevételét és a szabályozó ösztönzésének a szabályozás hatásainak értékelésével való összekapcsolását ajánlják.

## KERESÉSI, VÁLTÁSI DÖNTÉSEK EGYES SZOLGÁLTATÁSOKNÁL

Számos tanulmány készült a fogyasztók, háztartások nem optimális választásának témakörében. Ezek jó összefoglalása olvasható a *Waddams Price–Zhu* [2016] tanulmányban (115–117.o.). A leggyakrabban vizsgált szolgáltatások az áramszolgáltatás, a távközlés, a biztosítás, a banki szolgáltatások, az egészségügy és a jelzáloghitelek. Példaként egy svéd és egy brit vizsgálatot ismertetünk. Mindkét vizsgálat célja a váltás motívumainak feltárása volt. *Gamble* és szerzőtársai [2009] a svéd áramszolgáltatást, vezetékes telefont és lakásbiztosítást vizsgálta – felmérve az inkumbens szolgáltatóhoz való hűségnek, a váltáshoz szükséges keresés költségeinek és a várható haszonnak a hatását. Az áramszolgáltatás különösen érdekes terület volt, mert a piac deregulációja óta – részben az infláció, részben az adók miatt, de a nem váltók magas aránya miatt is – emelkedtek az árak (a váltók aránya a legmagasabb 2007-



ben volt, 10,2 százalék). A villamosenergia-fogyasztók ugyan elégedetlenek voltak a szolgáltatással, de ez nem eredményezett magasabb váltási szándékot.

A szerzők a kutatásnál feltételezték, hogy a hűségnek és a keresési költségeknek negatív hatása lehet a váltásra, ugyanúgy, ahogy a kisebb várható haszonnak is. A hűség szempontjánál úgy vélték, hogy az leginkább az áramszolgáltatónál érvényesül, a keresési költségek is itt a legmagasabbak, és a várható haszon is kisebb. Azt is figyelembe kellett venniük, hogy az áramszolgáltatásban a piacnyitás később, 1996-ban kezdődött, szemben a biztosítási piac 1991-es és a távközlési piac 1993-as megnyitásával. Részben ennek, részben a termék homogénebb voltának tudható be, hogy az áramszolgáltatás piacán eleinte kevés kiegészítő termékkel tudták a szolgáltatásokat differenciálni (például energiahatékonysági ajánlatok, megújuló energiahordozók kínálata). A vizsgálat igazolta az előfeltevéseket, a felhasznált további demográfiai stb. változók is nagyjából azonosak voltak a különböző piacokon. A férfiak általában pozitívabban viszonyultak a váltáshoz, mint a nők, a magasabb jövedelem jobban, a képzettség emelkedése kevésbé készítetett a váltásra.

A svéd kutatás az attitűdöket vizsgálta, kérdés, hogy ezek mennyire felelnek meg a tényleges választásoknak. A hosszú távú szerződések miatt a fogyasztók az árampiacon gyakrabban vannak a szolgáltatókhoz láncolva, eddig kevesebb tapasztalatuk lehetett a váltással, a váltás hasznai is kevésbé nyilvánvalók. Az áramszolgáltatók megőrizték domináns helyzetüket, gyakran a nevük sem változott, többnyire egy adott régiót látnak el, a fogyasztók inkább érezhetik úgy, hogy a szolgáltató az „ő” szolgáltatójuk. A tanulmány szerzői javaslatokat is megfogalmaztak a helyzet megváltoztatására: A hosszú távú szerződések korlátozása mellett a szerződéseket a fogyasztók bevonásával kellene tárgyalni. Helyes lenne a lojalitási programok csökkentése és a fogyasztók ösztönzése, hogy az áron kívüli az egyéb tényezőket is figyelembe vegyék (megújulók stb.).

A brit vizsgálat (*Waddams Price–Zhu* [2016]) elsődleges célja nem a hagyományostól eltérő magatartás meghatározása volt, hanem a fogyasztói választások mintázatának a pontosabb értelmezése. Nyolc piacon (áramszolgáltatás, mobil-, vezetékes telefon, hívásirányítás, szélessávú internet, gépjármű-biztosítás, jelzáloghitelek, banki szolgáltatás) vizsgálták a fogyasztók keresési és váltási aktivitását, mindegyiken létezett alapértelmezett szolgáltatás. A kutatás a fogyasztók saját várakozásait vizsgálta, hogyan mérik fel a várható időigényt és a várható hasznat a keresésénél és a váltásnál. Az időigényt és hasznat tehát szubjektív módon mérték, ezzel próbálták kiküszöbölni a fogyasztók félretájékozottságának problémáját.

A főbb megállapításaik a következők voltak: az intenzívebb keresés és a valószínűbb váltás a nagyobb várható nyereséggel és a kisebb várható váltási idővel volt szoros kapcsolatban. A keresésre fordított idő kevésbé elrettentő (élvezetesebb, kevésbé stresszes), mint a váltásra fordított idő. A várható nagyobb váltási idő a keresés és a váltás gyakoriságát is csökkentette. Az idősebbeknél a várható haszon és a váltás időigénye nagyobb súllyal esik a latba. Az alacsony jövedelműek nagyobb valószínűséggel váltanak, mint a magasabbak (ez ellentmond a svéd tapasztalatoknak), ennek indokát a nagyobb marginális haszonban vélték megtalálni. Az alacsony jövedelműek inkább koc-

kázatkerülők, és erősebben befolyásolja őket a váltási folyamat hossza. Az alacsonyabb képzettségűek jobban reagálnak a magasabb várható haszonra, így inkább keresnek és váltanak, a várható váltási idő pedig kevésbé retenti el őket a kereséstől. A tanulmány készítői a „Válts hozzánk, és megtakarítasz 100 fontot!” típusú hirdetéseket hatásosnak minősítették, ekkor nincs keresési költség, a haszon is világos, a szabályozó feladata a haszon nagyságába vetett bizalom megerősítése és rövid váltási idő elérése.

A kutatás azonban csak az aktív fogyasztókat vizsgálta, a nem aktívakról továbbra is keveset lehet tudni. A brit versenyhatóság (CMA) 2016. évi jelentéséhez készített, háztartási fogyasztókra vonatkozó felmérés a tarifacsomagok, a fizetési módok és a szolgáltatók közötti választás kérdését igyekezett tisztázni. Az eredmények nem voltak biztatók: a válaszadók 36 százaléka nem gondolta úgy, hogy lehetséges, illetve nem tudta, hogy választhat az egyik vagy akár több felsorolt lehetőség között. A válaszadók 34 százaléka soha nem fontolta meg, hogy más szolgáltatót válasszon, míg 56 százaléka úgy válaszolt, hogy soha nem váltott szolgáltatót, vagy nem tudta, hogy ez lehetséges, vagy nem emlékezett, hogy váltott-e. Még nagyobb volt az ilyen típusú válaszok aránya (72 százalék) a tarifaváltásnál (CMA [2016] 22. o.).

A texasi kiskereskedelmi árampiac elemzése azt mutatta (*Hortaçsu és szerzőtársai* [2017]), hogy a piacnyitás utáni negyedik évben, annak ellenére, hogy a versenytársak alacsonyabb árakat kínáltak, a fogyasztók 60 százaléka az inkumbensnél maradt. Ennek indokát elsősorban a „márkához” való ragaszkodásban, illetve az ajánlatok mellőzésében, figyelmen kívül hagyásában találták meg. A nem váltók társadalmi összetételét vizsgálva megállapították, hogy ezek a hatások az alacsonyabb jövedelmű, alacsonyabb képzettségű és idősebb lakosú körzetekben erősebbek. A brit vízszolgáltatásban történő fogyasztói inerciának az elemzése is kimutatta a szomszédsági viszonyok fontosságát az információátadás szempontjából (*Ornaghi–Tonin* [2018]). Itt az inkumbens szolgáltató az egész körzetre kiterjedő tarifaváltással kapcsolatos információkat osztott meg, hirdetési kampánnyal és többszöri figyelemztetéssel próbálta a váltást elérni. Ennek ellenére a fogyasztók kétharmada nem élt a kedvezőbb csomag választásával, nagy hányaduk az alacsonyabb jövedelmű, alacsonyabb végzettségű lakosok által lakott körzetekben élt.

Miközben az empirikus vizsgálatok a fenti megállapításokig jutnak, az elméleti irodalom egyre bővül, és a figyelemről/figyelmetlenségről, az információfeldolgozás különböző változatairól, az információk mellőzéséről vagy félreértelmezéséről számos – részletet feltáró modell, egyben összegző – tanulmány jelenik meg (*Kőszegi–Szeidl* [2013], *Gabaix* [2018], *Handel–Schwartzstein* [2018]), várhatóan megalapozva a további empirikus kutatásokat.

## MEGOLDÁSI JAVASLATOK

A fogyasztói aktivitással összefüggő problémákra született válaszok általában a fogyasztók bevonására, döntési lehetőségeinek megismertetésére töreksenek. Azt, hogy erre milyen eszköz, intézményi keret áll rendelkezésre, vagy kerül létrehozásra,

azt az adott szabályozási környezet határozza meg. A hálózatos közszolgáltatások szabályozási rendszereit a politikától való távolság szerint is osztályozhatjuk. Itt nem a politika szabályozást befolyásolni kívánó hajlamára gondolunk, hanem arra, hogy a szabályozást mennyire tekintik politikai folyamatnak, azaz olyanak, amely az érdekelt és az ellenérdekelt felek közötti alkudozásokban és megállapodásokban ölt testet, vagy pedig egy szűk kör szakértelmére épülő technokrata lépéssorozatnak, amelyben a feleknek legfeljebb konzultációs lehetőségük van, véleményt mondhatnak. A ténylegesen működő szabályozási rendszerek feltehetően a két véglet között helyezkednek el, az első változathoz az Egyesült Államok a másodikhoz az Egyesült Királyság áll inkább közelebb (*Valentiny* [1999]). A két alaptípus is változott az idők folyamán, konvergencia figyelhető meg. Az Egyesült Államokban a fogyasztói szervezetek, fogyasztói érdekképviselők – akár az állami által létrehozott vagy önkéntes alakulatok – a szembenállásra épülő döntéshozatal szerves részei, működésükhöz sok esetben állami finanszírozást is kapnak. A brit rendszerben megváltozott a fogyasztók reprezentációja, a fogyasztói szervezetek képviselői ma már közvetlenül a döntéshozó testületekben is helyet kapnak.

Az elmúlt két évtizedben megerősödött az a folyamat, amelynek során a fogyasztók egyre inkább elköteleződnek, aktivitásukat fokozzák, a fogyasztói szervezetek pedig részt vesznek a döntéshozatalban. Az, hogy a „fogyasztók bevonása” ennyire népszerű kifejezés lett, részben a szabályozás problémáival köthető össze. A szolgáltatók és a szabályozók közötti egyezkedés, „játék” és információszerzés egyre bonyolultabbá és költségesebbé vált, sokszor a szabályozók fordultak a fogyasztókhoz, segítséget remélve. A szabályozók abban az esetben is igényelhetik legitimációjuk megerősítését, ha fontos döntéseket (például áremelést, az ágazat jelentős beruházásainak elfogadtatását) kell hozniuk. A fogyasztói részvétellel összefüggő mozgalmak gyakran túlmutatnak egy-egy ágazat kérdéskörén (energia és környezetvédelem), inkább az állampolgári részvétel körébe tartoznak – például a különböző generációk érdekeinek érvényesítése kérdésében. A szabályozás eddigi működési módjával való elégedetlenség következtében sokszor a szabályozói hatáskörök elvonásaként értelmezik a fogyasztók bevonását, beleértve a tárgyalással kialakított megállapodásokat is, amelyeket a fogyasztói szervezetek ellenőrizhetnek (*Heims–Lodge* [2016]).

A brit szabályozószervezetek dokumentumait elemezve *Littlechild* [2015] bemutatta, hogy részben a felmerülő problémák, részben a viselkedési közgazdaságtan térnyerése következtében, egyes fogalmak miként váltak egyre népszerűbbé. Áttekintette a bizalom (*trust*), a gyenge fogyasztói válasz (*weak consumer response*), a váltás (*switching*) és a fogyasztók bevonása, részvétele (*customer engagement*) fogalmak használatának gyakoriságát. Például az utóbbi fogalom a brit energiaszabályozó dokumentumában fordult elő először nagyobb számban (2008-ban 49 említés), 2011-ben már ugyanitt egyetlen dokumentumban 76-szor fordult elő, majd a CMA-val közös 2014-es dokumentumban 94-szer, végül a CMA is átvette, és 2015-ben két dokumentumában is nagy számban használta (288-szor, illetve 167-szer) (*Littlechild* [2015] 624. o.).

Ezek után nem volt meglepő, hogy a CMA vezetője, Alex Chisholm a Centre for Competition & Regulatory Policy – 2016-ban tartott – londoni kerekasztal-konfe-

renciáján a fogyasztók bevonását választotta előadása témájává. Elmondta, hogy a brit versenyhatóság a korábban kialakított beavatkozási területek szerint veszi számba a hatóság által szükségesnek tartott lépéseket. A fő cél az „alvó” fogyasztók felébresztése. A fogyasztók ajánlatokhoz való hozzáférést (*access*), az ajánlatok fogyasztók általi értékelését (*assess*) és a fogyasztók cselekvését (*act*) egyaránt javítani kívánják. Ezek közül az információhoz jutást, az információfeldolgozást (összehasonlító honlapok) és a váltás megkönnyítését emelte ki (*Chisholm* [2016]).

A fogyasztói részvétel növelésének kockázatai is vannak, a szabályozó foglyul ejtésének problémájával ebben az esetben is számolni kell. Egyes, jól reprezentált csoportok mások rovására erőteljesebben határozhatják meg a folyamatokat. Ha következtelenné válik a szabályozó, mert a fogyasztói preferenciák változnak, és emiatt meggyengülnek a szabályozószervezetek, akkor a szolgáltatók könnyen viszszaélhetnek információs előnyükkel. A fogyasztók túlzott bevonása pedig tápot adhat a populizmusnak is (árcsökkenés). A fogyasztói részvétel növelésének azonban nemcsak a kevéssé vagy egyáltalán nem aktív, alvó fogyasztók oldaláról merülnek fel nehézségei, hanem az aktívak részéről is. Egyes szolgáltatások területén – ilyen például az áramszolgáltatás, ahol a fogyasztók egy része már nem pusztán vásárló, hanem eladó is szeretne lenni – a törvényi feltétel, a megfelelő szabályozói környezet gyakran hiányzik.

A villamosenergia-rendszerek átalakulása, sok helyütt a centralizált, nagy vertikális szervezetek felbomlása, decentralizált rendszerek kiépülése, a rendszerek összekapcsolódásának, a szállítási kapcsolatoknak a megerősítése, együtt járt a digitalizáció növekedésével, intelligens rendszerek kialakulásával. A kiskereskedelmi fogyasztók valós idejű információkhoz juthatnak hozzá, és keresletüket eszerint szabályozhatják. A technológiai fejlődés a megújuló erőforrásokból történő áramtermelést egyre hatékonyabbá tette, és a villamosenergia-tárolásban is olyan fejlesztések következtek be, hogy ma már a háztartások képesek mindkét tevékenységet ellátni.

A jogrendszer és a szabályozás azonban lassan követi a technológiai előrelépéseket, ez ebben az esetben is így történik. A villamosenergia-rendszerekből áramot vételező, de abba áramot visszatáplálni is képes fogyasztóknak még csak a szakszargonban van elnevezése (*producer + consumer = prosumer*), a jogi helyzetük tisztázatlan. Kérdés, hogy egy magánszemély mikor válik termelővé, és vajon ekkor elveszti-e a fogyasztóvédelmi törvények adta védeltséget, üzleti ügyfélévé válik-e. Az uniós irányelvek eddig nem tartalmaztak ilyen esetnek megfelelő kategóriát, csak a tervezett változtatások között foglalkoznak ezzel a kérdéssel. „Aktívnak” nevezhető az a vevő, aki azon túl, hogy fogyaszt, tárol vagy elad áramot, azt a saját ingatlanán meg is termeli, és esetleg részt vesz keresletszabályozó vagy energiahatékonyságot növelő egyesülésben, feltéve, hogy ez nem az elsődleges kereskedelmi vagy szakmai tevékenysége (*Cseres* [2018] 237. o.).

AZ EU fogyasztóvédelmi szabályait az energiapiacra alkotott uniós irányelvek kiegészítik (*Decker* [2017]). A villamos energiára vonatkozó legújabb irányelv-tervezet a belső energiapiac hatékonyságának növelése, valamint az energiaunió létrehozása érdekében a fogyasztókat helyezi a középpontba. A javaslat III. része

foglalkozik a tudatos fogyasztói magatartás kialakításával és a fogyasztóvédelemmel (EB [2017]). A javaslat az energiaszegénységgel, a kiszolgáltatott fogyasztókkal és a szolgáltatóváltással összefüggő lépéseket is meghatároz, de a hangsúlyt az aktív fogyasztókra helyezi. A fogyasztók eszerint a spot piacokra is köthetnek szerződést, hozzá kell férniük legalább egy minősített ajánlat-összehasonlító szolgáltatáshoz, megfelelő részletezettségű számlainformációval kell rendelkezniük, intelligens fogyasztásmérőt igényelhetnek, felhasználóoldali válaszokat adhatnak, beszerzési és helyi energiaközösségekben vehetnek részt (EB [2017] 72–87. o.). A hazai gyakorlatot ismerve, ezek a javaslatok egy nagyon távoli jövőt felidézőnek tűnnek, más európai országokban is hasonló lehet a vélekedés, de az Egyesült Államok tagállamainak jó részében már ez a napi gyakorlat (*Crampes–Waddams* [2017]).

## BRIT ÉS AMERIKAI MEGOLDÁSI KÍSÉRLETEK ÉS A POLITIKAI BEFOLYÁS<sup>5</sup>

### *Nagy-Britannia*

A teljes piacnyitást (2000) követő időszakban a brit kiskereskedelmi energiapiacra is megindult a verseny, egyre több kiskereskedő lépett a piacra, és nőtt a szolgáltatóváltások száma is. A 2000-ben elfogadott, az áram- és gázszolgáltatásról szóló törvény (*Utilities Act*) átrendezte az energiaszabályozás intézményrendszerét. A szabályozószervezet (*Office of Gas and Electricity Markets, Ofgem*) addigi egyszemélyi vezetési formáját megszüntette, és a főigazgató hatókörét egy új testületre ruházta át (*Gas and Electricity Markets Authority, GEMA*), továbbá létrehozott egy áram- és gázipari fogyasztói tanácsadó testületet (*Gas and Electricity Consumer Council*).<sup>6</sup> A szabályozószervezet vezetőségének összetétele is megváltozott, korábban közgazdászok voltak a vezetésben, ezután köztisztviselőket, pénzügyi elemzőket, tőzsdeszakértőket neveztek ki.

A gazdasági társaságokról szóló törvényt (*Enterprise Act, 2002*) is hozzáillesztették a változó szemléletmódhoz. A piacvizsgálatoknál például ez a törvény fogalmazta meg a vizsgálatok kiindulópontját. A korábbi törvények a nehezen értelmezhető közérdekre való hivatkozást 2002-ben felcserélték a versenyhatást vizsgáló tesztre, ezáltal is remélve, hogy a politika befolyásolási lehetősége csökkenni fog.

Az Ofgem 2002-ben a piacon kialakult versenyre hivatkozva megszüntette a kiskereskedelmi árszabályozást. A helyzetet jól jellemzi, hogy – a döntést indokolva – megemlégtették: 15 millió fogyasztó váltott szolgáltatót, aminél csak az autóbiztosítás

<sup>5</sup> Ennek a fejezetnek a megírásakor az események követésében nagymértékben támaszkodtunk Stephen Littlechild két írására (*Littlechild* [2015], [2018])

<sup>6</sup> Később a nevét *Energywatchra* változtatták, majd 2008-ban más szabályozott ágazatokra is kiterjesztve a tevékenységét *Consumer Focus* néven folytatta. A nevét 2013-ban *Consumer Futuresre* változtatták, majd 2014-ben beolvasztották a hét évtizede működő *Citizen Advice* hivatali hálózatba. Működésüket mindvégig állami támogatás fedezte.

területe mutat magasabb váltási arányt. A jövedelmi helyzet szerint nincs különbség a váltók között és a váltók, 90 százaléka könnyűnek vagy nagyon könnyűnek minősítette a váltási procedúrát. A privatizáció kezdete (a nyolcvanas évek második fele) óta a gázárak 37 százalékkal csökkentek, a villamosenergia-árak pedig 28 százalékkal, így a fogyasztók további védelmét a versenyszabályozás, a fogyasztóvédelem általános szabályai és a szolgáltatói engedélyek felügyelete együttesen fogja biztosítani. Mivel a gázfogyasztók 70 százaléka és az áramfogyasztók 50 százaléka már nem a szabályozott ár szerint vételezi az energiát, ezért az árszabályozás megszüntethető (*Ofgem* [2002]).

Az árszabályozás megszüntetését követően az Ofgem elsősorban a váltás további könnyítésére, a számlázás és az információhoz jutás problémáira koncentrált, és az Energywatchcsal való együttműködést szorgalmazta. Az Energywatch egyre több problémát tárt fel, és élve a társasági törvény adta lehetőséggel, jelentős érdeksérelmet megállapítva panasszal élt az Ofgemnél.<sup>7</sup> A kiszolgáltatót fogyasztók problémáin kívül felvetették, hogy a számlák érthetlensége és a számlázási folyamat anomáliái miatt beálló bizalomcsökkenés az energiahatékonyság és a szolgáltatóváltás növelése céljának is ellentmond. Az Ofgem válaszában arra hivatkozott, hogy a fogyasztók túlnyomó többsége számára a versenypiac jól működik, egy kisebbségnél valóban vannak problémák, ezt különböző lépésekkel, például energia-ombudsmani poszt létrehozásával kívánták orvosolni (*Faulk* [2015]).

Időközben az árak mozgása is változott, 2005–2007 között az energiaárak 50 százalékkal emelkedtek, 2008-ra is 40 százalékos emelkedést jósoltak. Az Ofgem a 2007 nyarán közzétett kiskereskedelmi jelentésében megállapította, hogy a váltások száma az elmúlt négy éves periódusban 2007-ben lett a legmagasabb, a piac jól működik (*Ofgem* [2007]). Az Energywatch ennek ellenére a versenyhatóságok közbelépését kérte, a Lordok Házában a szabályozóhatóságok működését vizsgáló különbizottság is napirendre tűzte a kérdést, majd a miniszterelnök 2008 januárjában válságtanácskozást tartott az Ofgem vezetőivel. Ezt követően a parlament alsó házában is bizottság alakult az energiaárak és az energiaszegénység kérdéseinek vizsgálatára (*House of Commons* [2008]). A miniszterelnöki találkozó után egy hónappal az Ofgem bejelentette, hogy maga is vizsgálatot indít a kiskereskedelmi piac alakulásáról.

A 2008 nyarára elkészült jelentésében az alsóházi bizottság számba vette az ár-emelkedés okait, ebben első helyen az energiahordozók áremelkedése állt, de fontos szerepet játszott a környezetvédelmi előírások szigorodása miatti költségemelkedés (megújuló kötelező vásárlása és a szén-dioxid-kvóta bevezetése). Rögzítették, hogy az áremelkedések – részben hasonló okok miatt – egész Európára jellemzők, de a nagyon eltérő piacszerkezet és a piacnyitás eltérő szintje miatt az árak nehezen összehasonlíthatók. 2008 őszére az Ofgem elemzése is elkészült. Nem találták jelét túlzott profitnak (nehéz lett volna mérni), és a versenyt is hatékornak minősítették, bár elismerték, hogy nem mindenhol tudott érvényesülni. Problémát észleltek a szolgáltatók árazási gyakorlatában, mert azok az ellátási területükön belül

<sup>7</sup> Az Enterprise Act alapján az erre feljogosított fogyasztói szervezet a fogyasztók érdekeit jelentős mértékben sértő esetben „szuperpanasszal” (*super-complaint*) élhet.



és kívül különbözőképpen áraztak, és az Ofgem gyanúja szerint ez nem felelt meg a költségkülönbségeknek. Ezt a verseny hiánya bizonyítékaként tekintették, holott épp annyira a verseny melletti érvként is említhető lenne. Az Ofgem megoldásként a diszkrimináció tiltását vetette fel.

A brit közgazdászok jelentős része az erről tartott konzultáció során erőteljesen tiltakozott ez ellen. A GEMA közgazdász professzora, George Yarrow ki is lépett a testületből. Sir John Vickers, az OFT korábbi elnöke rossz beavatkozásnak minősítette, ahogy Catherine Waddams Price a brit versenyhatóság (*Competition Commission*) akkori tagja is úgy nyilatkozott, hogy a diszkrimináció tiltásának a hatása az lesz, hogy az inkumbensek piaci részesedése nőni fog és az ex ante szabályozásra ismét szükség lesz (Vickers [2009], Waddams Price [2009]).

Az Ofgem által követett iránnyal az energia- és klímaügyi miniszter, Ed Miliband, egyetértett, maga is az intervenció híve volt, a fontos kérdéseket nem a piacnak kell eldöntenie. Az Ofgem vezetése által megfogalmazott gondolat, hogy a verseny előnyeit nem csak azok kell, hogy élvezzék, akik benne aktívan részt vesznek (azaz, akik meghozzák a döntést és szolgáltatót váltanak), hanem minden piaci szereplő, népszerű lett (Littlechild [2015] 605–607. o.). Az új koncepció megerősödését jelezte a GEMA új tagjainak a kinevezése is, kettő közülük az Ofgemet korábban támadó fogyasztói szervezettől került be, egy további új tag pedig környezetvédelmi mérnök volt. A közgazdász professzori helyet nem töltötték be, közel három évig. A diszkrimináció tiltásáról szóló döntést meghozták, és tanulmányozni kezdték a viselkedési közgazdaságtan eredményeit.

A 2010-es kormányváltást<sup>8</sup> követően – a gazdasági szabályozás elveit újragondolva – a kormány stratégiai elképzeléseinek érvényesítését helyezték az előtérbe. Ennek része volt az erőteljes szabályozás, a piaci hatalommal való visszaéléssel szembeni zéró tolerancia. Ennek felelt meg az Ofgem 2011-es kiskereskedelmi piaci felmérése. Megállapították, hogy az árajánlatok komplexitásának növekedése, az ajánlatok elburjánzása zavart okozott a piacon, és csökkentette a fogyasztók aktivitását. Ennek megoldásaként az Ofgem a tarifaváltozatok csökkentését javasolta, úgy, hogy fizetési módokként csak egy ajánlatot lehessen megadni az alapszolgáltatás (*standard evergreen product*) keretében, amelyhez havidíjat rendelnek, így közvetlenül összehasonlíthatóvá válik (Ofgem [2011] 48–50. o.).

A javaslatokat a miniszterrel is egyeztették, támogatták a fogyasztói egyesületek és a kisvállalatok, később a miniszter további javaslatokat vetett fel, és közvetlenül tárgyalt a szolgáltatókkal. Végül 2012 végén a miniszterelnök is, az addigi tárgyalók meglepetésére, hozzászólt, és a parlamentben kifejtette, hogy a szolgáltatóknak a fogyasztókat a legalacsonyabb piaci tarifával kellene terhelniük (BBC [2012]). A politikusok további javaslatokkal is éltek, az energiaár befagyasztástól (Ed Miliband) az energiavállalatokra kivetett egyszeri adóig (John Major). Majd felvetődött, hogy esetleg a miniszterelnöki iroda megfontolja egy állami ár-összehasonlító honlap létesíté-

<sup>8</sup> A munkáspárt 1997–2010 között, a koalíciós kormány (konzervatív/liberális demokrata) 2010–2015 között vezette, a konzervatív kormány 2015-től vezeti az országot.



sét (*Littlechild* [2015] 615. o.). Az intézkedések hatására a tarifakülönbségek csökkentek, de az árak emelkedtek. Az éves váltások 2008-as 20 százalékos arányáról 2013-ra 10 százalékra csökkent. 2012-ben az Ofgem bevezette az egyszerűsített tarifarendszert, szolgáltatóként négy ajánlat volt tehető, a legtöbb kedvezményt betiltotta.

A frissen alakult új versenyhatóság, a korábbiak összevonásából született Competition & Market Authority 2014-től az Ofgemmel együtt átfogó vizsgálatot kezdett az energiapiac helyzetéről. A diagnózis nagyjából megegyezett a korábbiakkal, a viselkedési közgazdaságtan eredményeit is felhasználva a gyenge fogyasztói válaszok okait elemezték, és a javasolt változtatások a fogyasztók aktívabbá tételéről szóltak. A kormányzat célkitűzése is ez volt, nem egyszerűen egy versenyzőibb piacot szerettek volna látni, hanem egy meghatározott módon versenyzőit, amelyen jobban informált és aktívabb fogyasztók vannak. Ezzel – *Littlechild* [2015] szerint – visszatért a közérdek a hatósági munkába, bár a társasági törvényt nem módosították.

2015-ben konzervatív kormány alakult, és ez hangsúlyeltolódást is jelentett a folyó vizsgálatokban. A versenyhatóságra vonatkozó, a kormány által kiadott iránymutatások 2013 és 2015 között módosultak. Míg az előbbiben a fogyasztói viselkedést állították a CMA-vizsgálatok középpontjába (*Steer* [2013] 10. o.), addig az utóbbiban a versenynek a fogyasztói választást és innovációt erősítő oldalát emelték ki (*Steer* [2015] 9. o.). A CMA energiapiaci vizsgálata a kiskereskedelmi piacon több versenykorlátozó jelenséget is feltárt, többek között az Ofgem által alkalmazott diszkriminációtiltást, a négytarifa-szabályt, az azt kísérő kedvezményes ajánlatok tiltását és ezek feloldását javasolta (*CMA* [2016] 41–42. o.).

A következő választásnak (2017) is kiemelt témája volt a magas energiaár, a miniszterelnök ígérete szerint ezt is meg kívánták szüntetni. A választások után a miniszter sürgette az Ofgemet, hogy avatkozzon be a piac nem megfelelő működése miatt. Az Ofgem válaszában a CMA-ajánlások fokozatos bevezetésére hivatkozott, amelyek a fentiekén kívül a három éve nem váltók adatbázisának kialakítását, a nehezebben váltó, előre fizetős mérőórával rendelkezők számára ársapka bevezetését is tartalmazták. Az ársapka ötletének megjelenése után ennek a kiterjesztéséről kezdődött meg a vita. A Parlament 2018 nyarán elfogadott új törvénye [*Domestic Gas and Electricity (Tariff Cap) Act*] lehetővé tette, egyben kötelezte is az Ofgemet az ársapka bevezetésére, amire 11 millió fogyasztót érintően 2019. január elsején sor is került (*Ofgem* [2018]).

### *Egyesült Államok*

Az Egyesült Államokban a hálózatos szolgáltatásokban a hetvenes évek vége óta tartó dereguláció, piányítás a GDP 1975-ös 12 százalékáról 3 százalékra vitte le 2006-ra a szabályozottan működő ágazatok részarányát (*Crandall* [2008] 4–5. o.). A villamosenergia-iparban a piányítási folyamat ma is tart. A Kongresszus által 1978-ban hozott, ezt elindítani szándékozott első törvény (*Public Utility Regulatory Policies Act, PURPA*), az iparágra jellemző vertikális monopóliumokat arra kötelezte, hogy az arra feljogosított termelőktől (biomassza, kisebb vízi erőművek) is meg

kell vásárolniuk az áramot, ezzel precedenst teremtve a hálózathoz való szabad hozzáférésre. A későbbi törvények, illetve a szövetségi energiaszabályozó szervezet (*Federal Energy Regulatory Commission, FERC*) rendeletei elsősorban a hozzáférést, a nagykereskedelmi piacot, a szerkezeti átalakulást, a korszerű technológiáknak való megfelelést szabályozták. A kiskereskedelmi piacok szabályozása a tagállami hatóságok feladata volt (*O'Connor* [2017]).

Azokban a tagállamokban, amelyeknek árszínvonala relatíve magas volt, hamar megkezdődött a kiskereskedelmi piac átalakulása. A tagállamoknak a fele tervezte a kiskereskedelmi piac megnyitását, de jelentős mértékben visszavetette azonban ezt a folyamatot, hogy az élenjáró állam, Kalifornia, egy kivételesen rosszul tervezett és rosszul kivitelezett piaci reformot indított el, ami gyorsan energiaválságba torkolt, s 2001–2003 között a kormányzó szükségállapotot rendelt el. Az összes létező hibát elkövették, a korlátozott termelőkapacitások mellett, a kapcsolódó szolgáltatói területekhez sem volt kellő kapacitású átviteli hálózat, a nagy termelőknek jelentős piaci erejük volt, a szabályozók rosszul döntöttek, és a kialakított piacszerkezet sem volt megfelelő. A legfőbb szabályozói hibának az bizonyult, hogy a nagykereskedelmi piac nyitottsága mellett fenntartották a kiskereskedelmi piac árszabályozását (*Joskow* [2001], *Sweeney* [2002], *Weare* [2003]).

A 14 tagállamba bevezetett teljes piacnyitás ma is működik, közülük 13 a keleti országrészben van, Texas a 14. Együttesen az ország villamosenergia-fogyasztásának harmadát adják. A Texason kívüli 13 államban az inkumbenst kötelezték azoknak a fogyasztóknak a kiszolgálására, akik nem választottak egy másik, versenyző kiskereskedelmi szolgáltatót. Ennek az alapértelmezett (*default*) szolgáltatásnak az ára nem tartalmazhat profitot, a nagykereskedelmi árat kell tükröznie. Az inkumbensnek mérési, számlázási, beszedési szolgáltatást kell biztosítania a versenyző kiskereskedelmi vállalkozásoknak. A korábbi vertikális monopóliumokból a termelés leválasztása után a kiskereskedelmi részlegek is leváltak, vagy külön szerveződtek, így csak a valóban természetes monopóliumnak tekintett szállítóhálózat és a helyi elosztóhálózat maradt a kezükben, azaz „csak vezetékes” (*wire only*) vállalatokká váltak. Texast tekintik a legsikeresebb kiskereskedelmi piacnak, abban különbözik a többitől, hogy nincs alapértelmezett szolgáltatási mód (*Littlechild* [2018]).

Az arra jogosult háztartások fogyasztásának fele az új, versenyző szolgáltatóktól érkezik. A fogyasztók azon része, akik az önkormányzat által szervezett formában vagy mezőgazdasági szövetkezetek által vásárolva veszik az áramot, nem számítanak a feljogosítottak közé, természetesen ezeknek az „aggregált” formában vásárlóknak a tárgyalási pozíciója erősebb. A tárgyalásos forma, a megegyezés elérése az összes fogyasztási módra jellemző. A legtöbb vita az alapértelmezett szolgáltatáshoz beszerzendő energia és az árazási módok körül alakul ki. Az inkumbens szolgáltató által benyújtott beszerzési tervet a versenyző kiskereskedők és a fogyasztói csoportok egyaránt véleményezik, és tárgyalásokat kezdenek róla. Ha sikerül megállapodniuk, akkor a megállapodást a szabályozóval el kell fogadtatni. Ha nem sikerül megállapodásra jutni, akkor a szabályozó feladata a szükséges paraméterek (beszerzési forrás, gyakoriság, időtartam stb.) meghatározása.

Az 1998–2007 közötti időszakot átmeneti időszaknak, a versenyre való felkészülés időszakának tekintették, ezalatt különböző átmeneti megoldások születtek. Az ezt követő évtizedet a monopolpiac és a versenypiac tagállamok közötti együttélése jellemezte. Részben a pénzügyi válság utóhatásaként a villamosenergia-fogyasztás ebben a periódusban alig növekedett. A versenyző kiskereskedők által a háztartásoknak szolgáltatott energia aránya a 2003-as 6 százalékról 2007-re 20 százalékra, 2013-ra pedig 50 százalékra emelkedett, azóta nem igen változott. A kiskereskedelmi versenyt bevezető államokban a háztartási fogyasztás átlagára 2008 és 2016 között 1 százalék alatti mértékben, míg a többiben 18 százalékkal nőtt.

A tagállamok különböző lehetőségei és eltérő szabályozási környezete miatt ezt az adatot is körültekintően kell értékelni. Azok a tagállamok, ahol a piac monopolisztikus, éppen a relatíve alacsonyabb árszintjük miatt nem tettek lépéseket a kiskereskedelmi versenypiac megteremtésére, ezért az áremelkedésekre máshogy reagáltak. A versenypiacokon viszont a verseny feltehetően segített kompenzálni a másutt is jelentkező áremelési hatásokat. A versenypiacok sem egyformák, vannak tagállamok, ahol az önkormányzati vagy egyéb „aggregátor” szereplők aránya magas, sok helyen a kiskereskedelmi szolgáltatók kínálatában nagy szerep jut a megújuló energiáknak, ami magasabb árakat eredményez. Az alapértelmezett energiacsomaghoz képest a versenyár alakulhat alacsonyabban, de magasabban is, ez a tarifacsomagok jellegétől (fix áras, havi, negyedéves, éves árkövető stb.) is függ.

A versenypiacú tagállamok szabályozószervezetei két tagállamban avatkoztak be közvetlenül a kiskereskedelmi árak alakulásába, Connecticutban egy váratlan áremelkedés hatására betiltották a változó díjú tarifacsomagot, a szabályozó azóta kérelmezte a törvényhozó testülettől ennek a korlátozásnak az eltörlését. New York államban a szabályozó döntési jogosultsága nagyobb, és az ottani szabályozói lépések állandó viták tárgyai. New York állam a kiskereskedelmi verseny első és legerőteljesebb támogatói között volt. Az alapértelmezett tarifacsomag árát azonban a többiektől eltérően havonta, utólag állapítják meg. A szabályozó (*New York Public Service Commission*) többször is kifejezte aggodalmát a verseny jellegét illetően, és pontosabban meg akarta határozni a szolgáltatók kívánt magatartását. 2014-ben a versenyző szolgáltatókat arra kötelezték, hogy csak az alapértelmezett tarifa alatti áron nyújthatnak szolgáltatást az alacsony jövedelmű fogyasztóknak. Ezt a kötelezést 2016-ban kiterjesztették az összes háztartási fogyasztóra. A rendelkezések bevezetése azonban akadályokba ütközött, a szolgáltatók bíróságokon támadták meg a rendeleteket, amelyek feletti vita 2018-ban sem dőlt el. (*Littlechild* [2018] 56–81. o.).

## ÖSSZEGZÉS

A hálózatos közszolgáltatások piacnyitása akkor válhat teljeskörűvé, ha a kiskereskedelmi piacokon is szabadon választhat a fogyasztó, és verseny alakul ki a szolgáltatók között. A kiskereskedelmi piacokon tapasztalható fogyasztói magatartás azonban megerősítette, hogy a fogyasztók gyakran a várttal ellentétesen, nem racionálisan

cselekszenek. Ennek a magatartásnak a vizsgálatára az elmúlt évtizedben egyre gyakrabban használták fel a viselkedési közgazdaságtan eredményeit, és erre alapozva egyre több esetben döntöttek a szabályozók a beavatkozás mellett. A beavatkozás várható népszerűsége a politikai döntéshozók aktivitását is megnövelte. A beavatkozások gyakori kudarca azonban mérlegelésre készítette mind a döntéshozókat, mind az elemzőket. A viselkedési közgazdaságtannal foglalkozó szabályozói áttekintések a felhasználásból származó potenciális előnyöket és hátrányokat egyaránt hangsúlyozták (*OFT* [2010], *Meza és szerzőtársai* [2008]). Felhívták a figyelmet a beavatkozások előtti kísérletek fontosságára, hiszen gyűltek a tapasztalatok a nem működőképes beavatkozásokról vagy a várttal ellentétes, negatív hatásokról. Annak a megfontolására is sort kell keríteni, hogy vajon a fogyasztói magatartást milyen mértékig kell és szabad befolyásolni. A nem aktívak, az „alvók” egy részénél erős motívum lehet, hogy nem szeretik, ha zavarják őket. Nem ismert még a válasz arra kérdésre, hogy milyen mértékű aktivitás mellett tekinthetők a megnyitott piacok versenyzőinek.

## IRODALOM

- ACER/CEER [2016]: Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Gas Markets in 2015. Retail Markets. November. [https://www.acer.europa.eu/Official\\_documents/Acts\\_of\\_the\\_Agency/Publication/ACER%20Market%20Monitoring%20Report%202015%20-%20ELECTRICITY%20AND%20GAS%20RETAIL%20MARKETS.pdf](https://www.acer.europa.eu/Official_documents/Acts_of_the_Agency/Publication/ACER%20Market%20Monitoring%20Report%202015%20-%20ELECTRICITY%20AND%20GAS%20RETAIL%20MARKETS.pdf).
- BBC [2012]: David Cameron stands by 'lowest' energy tariff vow. BBC News, október 18. <https://www.bbc.com/news/uk-19986929>.
- BERGGREN, NIKLAS [2012]: Time for Behavioral Political Economy? An Analysis of Articles in Behavioral Economics. *Review of Austrian Economics*, Vol. 25. No. 3. 199–221. o. <http://dx.doi.org/10.1007/s11138-011-0159-z>.
- CAMBELL, JOHN Y. [2016]: Restoring Rational Choice: The Challenge of Consumer Financial Regulation. *American Economic Review*, Vol. 106. No. 5. 1–30. o. <https://doi.org/10.1257/aer.p20161127>.
- CAMERER, COLIN F.–ISSACHAROFF, SAMUEL–LOEWENSTEIN, GEORGE F.–O'DONOGHUE, TED–RABIN, MATTHEW [2003]: Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for „Asymmetric Paternalism”. *University of Pennsylvania Law Review*, Vol. 151. No. 3. 1211–1254. o. <https://www.its.caltech.edu/~camerer/paternPLR.pdf>.
- CHISHOLM, ALEX [2016]: Alex Chisholm on consumer engagement in a digital world. CCRP Competition Policy Roundtable, London. <https://www.gov.uk/government/speeches/alex-chisholm-on-consumer-engagement-in-a-digital-world>.
- CMA [2016]: Energy market investigation. Summary of final report. Competition & Market Authority, [https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/531157/Energy-final-report-summary.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/531157/Energy-final-report-summary.pdf).
- COOPER, JAMES C.–KOVACIC, WILLIAM E. [2012]: Behavioral economics: implications for regulatory behavior. *Journal of Regulatory Economics*, Vol. 41. No. 1. 41–58. o. <http://dx.doi.org/10.1007/s11149-011-9180-1>.

- CRAMPES, CLAUDE–WADDAMS, CATHERINE [2017]: Empowering electricity consumers in retail and wholesale markets. CERRE, Brüsszel, [https://www.cerre.eu/sites/cerre/files/170309\\_CERRE\\_EnergyConsumers\\_Final.pdf](https://www.cerre.eu/sites/cerre/files/170309_CERRE_EnergyConsumers_Final.pdf).
- CRANDALL, ROBERT W.[2008]: Extending Deregulation Make the U.S. Economy More Efficient. The Brookings Institution, Opportunity 08. [https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/PB\\_Deregulation\\_Crandall.pdf](https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/PB_Deregulation_Crandall.pdf).
- CSERES KATALIN [2013]: Együtt vagy Külön? Intézményi megoldások a fogyasztóvédelem és a versenyjog területén. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István* (szerk.): Verseny és szabályozás, 2012. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest, 61–96. o. <http://old.mtaki.hu/file/download/vesz2012/jogervenyesites.pdf>.
- CSERES KATI [2018]: The Active Energy Consumer in EU Law. *European Journal of Risk Regulation*, Vol. 9. No. 2. 227–244. o. <https://doi.org/10.1017/err.2018.7>.
- DECKER, CHRISTOPHER [2017]: Concepts of the consumer in competition, regulatory, and consumer protection polices. *Journal of Competition Law & Economics*, Vol. 13. No. 1. 151–184. o. <https://doi.org/10.1093/joclec/nhx005>.
- EB [2017]: Javaslat az Európai Parlament és a Tanács irányelve a villamos energia belső piacára vonatkozó közös szabályokról. Európai Bizottság, Brüsszel, február 23. COM(2016) 864 final. [https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:c7e47f46-faa4-11e6-8a35-01aa75ed71a1.0008.02/DOC\\_1&format=PDF](https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:c7e47f46-faa4-11e6-8a35-01aa75ed71a1.0008.02/DOC_1&format=PDF).
- EC [2017a]: Second Report on the State of the Energy Union. Commission Staff Working Document. Monitoring progress towards the Energy Union objectives – key indicators. 2017 február 1. SWD(2017) 32 final. European Commission, Brüsszel [https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/swd-energy-union-key-indicators\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/swd-energy-union-key-indicators_en.pdf)
- EC [2017b]: Substantive issues for review in the areas of market entry, management of scarce resources and general end-user issues. Final report. SMART 2015/0003. European Commission, <https://doi.org/10.2759/141782>.
- EU [2017]: Economic impact of competition policy enforcement on the functioning of telecoms markets in the EU. Final report. European Union, <https://doi.org/10.2763/572780>.
- EU [2018]: E-Communications and Digital Single Market. Special Eurobarometer, 462. European Union, <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/57889a55-8fb6-11e8-8bc1-01aa75ed71a1/language-en>.
- FARRELL, JOSEPH–SHAPIRO, CARL [1988]: Dynamic Competition with Switching Costs. *The RAND Journal of Economics*, Vol. 19. No. 1. 123–137. o. [www.jstor.org/stable/2555402](http://www.jstor.org/stable/2555402).
- FAULK, ANDREW [2015]: Energywatch super-complaint + 10: The Lost Decade. Consumer Experience of Energy Billing Issues 2005–2015. Citizens Advice, 115 o. <https://www.citizensadvice.org.uk/Global/CitizensAdvice/essential%20services%20publications/Lost%20Decade%20Report2%20New%20Front.pdf>.
- FOURBERG, NIKLAS [2018]: Let's Lock Them in: Collusion under Consumer Switching Costs. DICE Discussion Paper, No. 296. 58 o. [http://www.dice.hhu.de/fileadmin/redaktion/Fakultaeten/Wirtschaftswissenschaftliche\\_Fakultaet/DICE/Discussion\\_Paper/296\\_Fourberg.pdf](http://www.dice.hhu.de/fileadmin/redaktion/Fakultaeten/Wirtschaftswissenschaftliche_Fakultaet/DICE/Discussion_Paper/296_Fourberg.pdf).
- GABAIX, XAVIER [2018]: Behavioral Inattention. NBER Working Paper Series, No. 24096. 96 o. <http://www.nber.org/papers/w24096>.
- GAMBLE, AMELIE–JULIUSSON, E. ASGEIR–GÄRLING, TOMMY [2009]: Consumer attitudes towards switching supplier in three deregulated markets. *The Journal of Socio-Economics*, Vol. 38. No. 5. 814–819. o. <https://doi.org/10.1016/j.socsec.2009.05.002>.

- GANDY, KIZZY–KING, KATY–HURLE, PIPPA–BUSTIN, CHLOE–GLAZEBROOK, KATE [2016]: Poverty and decision-making. How behavioural science can improve opportunity in the UK. JRF Behavioural Insights Team, 122 o. <http://38r8om2xjhl25mw24492dir.wpengine.netdna-cdn.com/wp-content/uploads/2016/10/JRF-BIT-Poverty-and-decision-making-Final.pdf>.
- GRUBB, MICHAEL D.–OSBORNE, MATTHEW [2015]: Cellular Service Demand: Biased Beliefs, Learning and Bill Shock. *American Economic Review*, Vol. 105. No. 1. 234–271. o. <http://dx.doi.org/10.1257/aer.20120283>.
- GVH [2009]: Váltás egyes lakossági és kisvállalati pénzügyi termékek esetében. Ágazati vizsgálat. Végleges jelentés, február 5. 187 o. [http://www.gvh.hu/data/cms998828/banki\\_%C3%A1gazati\\_vizgy\\_2009\\_02\\_09\\_pdf.pdf](http://www.gvh.hu/data/cms998828/banki_%C3%A1gazati_vizgy_2009_02_09_pdf.pdf).
- HANDEL, BENJAMIN–SCHWARTZSTEIN, JOSHUA [2018]: Frictions or Mental Gaps: What's Behind the Information We (Don't) Use and When Do We Care? *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 32. No. 1. 155–178. o. <https://doi.org/10.1257/jep.32.1.155>.
- HEIMS, EVA–LODGE, MARTIN [2016]: Customer engagement. Towards a new era in economic regulation? Megjelent: *Lodge, Martin* (szerk.): Customer engagement in regulation. CARR Discussion Paper, No. 82. 1–7. o. <http://www.lse.ac.uk/accounting/assets/CARR/documents/D-P/Disspaper82.pdf>.
- HORTAÇSU, ALI–MADANIZADEH, SEYED ALI–PULLER, STEVEN L. [2017]: Power to Choose? An Analysis of Consumer Inertia in the Residential Electricity Market. *American Economic Journal: Economic Policy*, Vol. 9. No. 4. pp. 192–226. o. <https://doi.org/10.1257/pol.20150235>.
- HOUSE OF COMMONS [2008]: Energy prices, fuel poverty and Ofgem. Eleventh Report of Session 2007–08. HC 293-I. House of Commons, Business and Enterprise Committee, <https://publications.parliament.uk/pa/cm200708/cmselect/cmberr/293/293i.pdf>.
- JOSKOW, PAUL L. [2001]: California's electricity crisis. NBER Working Paper, No. 8442. <https://www.nber.org/papers/w8442.pdf>.
- KALAYCI, KENAN [2015]: Price complexity and buyer confusion in markets. *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 111. 154–168. o. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2015.01.001>.
- KIM, SUNG-HWAN – JUNG, JINHAN [2017]: The Advent of Smartphones and Switching Costs in Mobile Communications. *International Telecommunications Policy Review*, Vol. 24. No. 3. 1–22. o. <https://ssrn.com/abstract=3050250>.
- KLEMPERER, PAUL [1987a]: Markets with Consumer Switching Costs. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 102. No. 2. 375–394. o. <https://doi.org/10.2307/1885068>.
- KLEMPERER, PAUL [1987b]: Competitiveness of Markets with Switching Costs. *RAND Journal of Economics*, Vol. 18. No. 1. 138–150. o. <https://doi.org/10.2307/2555540>.
- KLEMPERER, PAUL [1987c]: Entry Deterrence in Markets with Consumer Switching Costs. *Economic Journal*, Vol. 97. Supplement, 99–117. o. <https://doi.org/10.2307/3038233>.
- KLEMPERER, PAUL [2008]: Switching costs. Megjelent: *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Palgrave Macmillan, London, 1–7. o.
- KOLTAY GÁBOR–VINCZE JÁNOS [2009]: Fogyasztói döntések a viselkedési közgazdaságtan szemszögéből. *Közgazdasági Szemle*, 56. évf. 6. sz. 495–525. o. [http://epa.oszk.hu/00000/00017/00160/pdf/02koltay\\_vincze.pdf](http://epa.oszk.hu/00000/00017/00160/pdf/02koltay_vincze.pdf).
- KÖSZEGI BOTOND–SZEIDL ÁDÁM [2013]: A model of focusing in economic choice. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 128. No. 1. 53–104. o. <https://doi.org/10.1093/qje/qjs049>.



- LEE, STEPHANIE [2017]: Does Bundling Decrease the Probability of Switching Telecommunications Service Providers? Review of Industrial Organization, Vol. 50. No. 3. 303–322. o. <https://doi.org/10.1007/s11151-016-9532-1>.
- LINDMARK, SVEN–HORVITZ, ROBERT–FORGE, SIMON–BLACKMAN, COLIN–BOHLIN, ERIK [2018]: Fixed and Mobile Convergence in Europe. Final report. European Union. <https://doi.org/10.2759/65221>.
- LITTLECHILD, STEPHEN [2015]: The CMA energy market investigation, the well-functioning market, Ofgem, Government and behavioural economics. European Competition Journal, Vol. 11. No. 2–3. 574–636. o. <http://dx.doi.org/10.1080/17441056.2016.1153311>.
- LITTLECHILD, STEPHEN [2018]: The Regulation of Retail Competition in US Residential Electricity Markets. Report. University of Cambridge, Energy Policy Research Group, [https://www.eprg.group.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2018/03/S.-Littlechild\\_28-Feb-2018.pdf](https://www.eprg.group.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2018/03/S.-Littlechild_28-Feb-2018.pdf).
- LŐRINCZ LÁSZLÓ–NAGY PÉTER [2009]: Az áttérési költségek hatása a versenyre a távközlési piacokon. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István* (szerk.): Verseny és szabályozás, 2008. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest, 170–205. o. [http://old.mtakti.hu/file/download/vesz08/08\\_tavkozles\\_atteres.pdf](http://old.mtakti.hu/file/download/vesz08/08_tavkozles_atteres.pdf).
- MEZA, DAVID–RLENBUSCH, BERND–REYNIERS, DIANE [2008]: Financial Capability: A Behavioural Economics Perspective. Financial Services Authority, 108 o. <https://www.fca.org.uk/publication/research/fsa-crpr69.pdf>.
- MULHOLLAND, JOSEPH P. [2007]: Summary report on the FTC behavioral economics conference. Federal Trade Commission, Bureau of Economics, 28 o. <https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/reports/summary-report-ftc-behavioral-economics-conference/070914mulhollandrpt.pdf>.
- MURAKÖZY BALÁZS–VALENTINY PÁL [2015]: A versenyhatósági döntések jóléti hatásának méréséről. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István* (szerk.): Verseny és szabályozás, 2014. MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, Budapest, 172–194. o. <http://econ.core.hu/file/download/vesz2014/jolet.pdf>.
- O’CONNOR, PHILIP R. [2017]: Restructuring Recharged. The Superior Performance of Competitive Electricity Markets, 2008–2016. Retail Energy Supply Association, [https://www.resausa.org/sites/default/files/RESA\\_Restructuring\\_Recharged\\_White%20Paper\\_0.pdf](https://www.resausa.org/sites/default/files/RESA_Restructuring_Recharged_White%20Paper_0.pdf).
- OFCOM [2006]: The Consumer Experience. Research report. Ofcom. <https://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20160704105953/http://stakeholders.ofcom.org.uk/market-data-research/market-data/consumer-experience-reports/report/>.
- OFGEM [2002]: Future regulation of domestic gas and electricity supply markets – final proposals. Ofgem factsheet, 12. május 2. [https://www.ofgem.gov.uk/sites/default/files/docs/2002/02/1096-factsheet0302\\_15feb.pdf](https://www.ofgem.gov.uk/sites/default/files/docs/2002/02/1096-factsheet0302_15feb.pdf).
- OFGEM [2007]: Domestic Retail Market Report – June 2007. Ofgem, július 4. 56 o. <https://www.ofgem.gov.uk/ofgem-publications/38491/drmr-march-2007doc-v9-final.pdf>.
- OFGEM [2011]: The Retail Market Review – Findings and initial proposals. Ofgem, március 21. 81 o. <https://www.ofgem.gov.uk/ofgem-publications/39708/rmrfinal.pdf>.
- OFGEM [2018]: Energy price cap will give 11 million a fairer deal from 1 January. Press release, Ofgem, november 6. <https://www.ofgem.gov.uk/publications-and-updates/energy-price-cap-will-give-11-million-fairer-deal-1-january>.
- OFT [2003a]: Switching costs. Economic Discussion Paper 5. Part one: Economic models and policy implications. Office of Fair Trading. OFT655. 146 o. [https://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402181326/http://www.oft.gov.uk/shared\\_oftr/reports/comp\\_policy/oft655.pdf](https://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402181326/http://www.oft.gov.uk/shared_oftr/reports/comp_policy/oft655.pdf).



- OFT [2003b]: Switching costs. Economic Discussion Paper 5. Annexe A – literature review. Office of Fair Trading. OFT655. 94 o. [https://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402181448/http://www.offt.gov.uk/shared\\_offt/reports/comp\\_policy/oft655a-annexa.pdf](https://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402181448/http://www.offt.gov.uk/shared_offt/reports/comp_policy/oft655a-annexa.pdf).
- OFT [2010]: What does Behavioural Economics mean for Competition Policy? Office of Fair Trading. OFT1224. 40 o. [https://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402182927/http://www.offt.gov.uk/shared\\_offt/economic\\_research/oft1224.pdf](https://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402182927/http://www.offt.gov.uk/shared_offt/economic_research/oft1224.pdf).
- ORNAGHI, CARMINE–TONIN, MIRCO [2018]: Water Tariffs and Consumers' Inaction. CESifo Working Paper, No. 6990. 25 o. [http://www.cesifo-group.de/DocDL/cesifo1\\_wp6990.pdf](http://www.cesifo-group.de/DocDL/cesifo1_wp6990.pdf).
- PAIZS LÁSZLÓ [2012]: Kiskereskedelmi verseny és szolgáltatóváltás a magyarországi árampiacon. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István* (szerk.): Verseny és szabályozás, 2011. MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, Budapest, 327–345. o. <http://old.mtaki.hu/file/download/vesz2011/arampiac.pdf>.
- PRODUCTIVITY COMMISSION [2008]: Behavioural Economics and Public Policy: Roundtable Proceedings. Australian Government, Productivity Commission, Melbourne, 2007. augusztus 8–9. 188 o. <https://www.pc.gov.au/research/supporting/behavioural-economics/behavioural-economics.pdf>.
- SELTEN, REINHARD [1965]: Spieltheoretische Behandlung eines Oligopolmodells mit Nachfrägetragtheit, Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft. I Teil. Vol. No. 2. 301–324. o. <https://www.jstor.org/stable/40748884>. II. Teil. Vol. 121. No. 4. 667–689. o. [www.jstor.org/stable/40748908](http://www.jstor.org/stable/40748908).
- SICILIANI, PAOLO [2014]: Confusopoly and the fallacy of behaviouralism – A response to professors Littlechild and Hviid/Waddams Price. European Competition Journal, Vol. 10. No. 3. 419–434. o. <https://doi.org/10.5235/17441056.10.3.419>.
- SIMSHAUSER, PAUL [2018]: Price discrimination and the modes of failure in deregulated retail electricity markets. EPRG Working Paper, No. 1827. [https://www.eprg.group.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2018/09/1827\\_Text.pdf](https://www.eprg.group.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2018/09/1827_Text.pdf).
- STEER [2013]: Response to consultation on statement of strategic priorities for the CMA. Department for Business, Innovation & Skills, október 1. [https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/245607/bis-13-1210-competition-regime-response-to-consultation-on-statement-of-strategic-priorities-for-the-cma.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/245607/bis-13-1210-competition-regime-response-to-consultation-on-statement-of-strategic-priorities-for-the-cma.pdf).
- STEER [2015]: Government's response to the consultation on the strategic Steer to the Competition and Markets Authority. Department for Business, Innovation & Skills, [https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/481040/BIS-15-659-government-response-governments-strategic-steer-to-the-competition-and-markets-authority.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/481040/BIS-15-659-government-response-governments-strategic-steer-to-the-competition-and-markets-authority.pdf).
- STIGLER, GEORGE. J. [1971]: Theory of Economic Regulation. Bell Journal of Economics and Management Science, Vol. 2. No. 1. 3–21. o. <https://www.jstor.org/stable/3003160>
- SWEENEY, JAMES L. [2002]: The California Electricity Crisis. Kézirat. <https://web.stanford.edu/~jsweeney/paper/California%20Electricity%20Crisis.pdf>.
- SZOLNOKI PÁLMA–TÓTH ANDRÁS ISTVÁN [2008]: Szolgáltatóváltás a magyar lakossági árampiacon 2008-ban. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István* (szerk.): Verseny és szabályozás, 2007. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest, 197–227. o. [http://old.mtaki.hu/file/download/vesz/verseny\\_09\\_SzolnokiPTothAI-szolgaltatovaltas.pdf](http://old.mtaki.hu/file/download/vesz/verseny_09_SzolnokiPTothAI-szolgaltatovaltas.pdf).

- THALER, RICHARD H.–SUSTEIN, CASS R. [2008/2011]: *Nudge – a pénzügyi válság után. Jobb döntések egészségről, pénzről és boldogságról*. Manager Kiadó, Budapest, 263 o.
- VALENTINY PÁL [1999]: A szabályozószervezetek működése a hálózatos közszolgáltatásokban. *Közgazdasági Szemle*, 46. évf. 10. sz. 873–887. o. <http://epa.oszk.hu/00000/00017/00053/pdf/valentiny.pdf>
- VALENTINY PÁL [2008]: Hogyan méri az ágazati szabályozó szervezetek hatékonyságát? *Közgazdasági Szemle*, 55. évf. 10. sz. 891–906. o. <http://epa.oszk.hu/00000/00017/00152/pdf/03.pdf>.
- VALENTINY PÁL [2009]: A liberalizálódás foka. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István* (szerk.): *Verseny és szabályozás*, 2008. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest, 247–264. o. [http://old.mtaki.hu/file/download/vesz08/10\\_liberalizalodas.pdf](http://old.mtaki.hu/file/download/vesz08/10_liberalizalodas.pdf).
- VICKERS [2009]: Assessing undue discrimination. Response to Ofgem consultation by Professor Sir John Vickers, május 1. <https://www.ofgem.gov.uk/ofgem-publications/38352/response-prof-sir-john-vickers-2.pdf>.
- VINCZE JÁNOS [2010]: Miért és mitől védjük a fogyasztókat? Aszimmetrikus információ és/vagy korlátozott racionalitás. *Közgazdasági Szemle*, 57. évf. 9. sz. 725–752. o. [http://epa.oszk.hu/00000/00017/00173/pdf/01\\_vincze.pdf](http://epa.oszk.hu/00000/00017/00173/pdf/01_vincze.pdf).
- VINCZE JÁNOS [2012]: Fogyasztóvédelem a pénzügyi piacokon és a viselkedés-gazdaságtan. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István* (szerk.): *Verseny és szabályozás*, 2011. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest, 239–258. o. <http://old.mtaki.hu/file/download/vesz2011/fogyasztovedelem.pdf>
- WADDAMS PRICE, CATHERINE [2009]: Addressing unfair price differentials: Response to Ofgem’s consultation from Catherine Waddams. Centre for Competition Policy, University of East Anglia. <http://competitionpolicy.ac.uk/documents/8158338/8262567/1.+response-catherine-waddams.pdf/284b63ab-2351-4059-9757-46df9a7b0a66>.
- WADDAMS PRICE, CATHERINE–ZHU, MINYAN [2016]: Empirical evidence of consumer response in regulated markets. *Journal of Competition Law & Economics*, Vol. 12. No. 1. 113–149. o. <http://dx.doi.org/10.1093/joclec/nhv041>.
- WALKER, MIKE [2017]: Behavioural economics: the lessons for regulators. *European Competition Journal*, Vol. 13. No. 1. 1–27. o. <https://doi.org/10.1080/17441056.2017.1298338>.
- WEARE, CHRISTOPHER [2003]: The California Electricity Crisis: Causes and Policy Options. Public Policy Institute Of California, [https://www.ppic.org/content/pubs/report/R\\_103CWR.pdf](https://www.ppic.org/content/pubs/report/R_103CWR.pdf).
- WEIZSÄCKER, VON C. C. [1984]: The Cost of Substitution. *Econometrica*, Vol. 52. No. 5. 1085–1116. o. <https://doi.org/10.2307/1910989>.
- YARROW, GEORGE [2014]: Heuristics and Biases in Regulatory Decision Making. Lectures & Notes on Regulation, No. 3.3. Regulatory Policy Institute, 8 o. [http://www.rpieurope.org/publications/Letters\\_and\\_Notes/Yarrow\\_on\\_heuristics\\_and\\_biases\\_July\\_2014.pdf](http://www.rpieurope.org/publications/Letters_and_Notes/Yarrow_on_heuristics_and_biases_July_2014.pdf).

### III. Körbetekintés

---

## A HÁLÓZATOS SZOLGÁLTATÁSOK PIACA ÉS SZABÁLYOZÁSA



## POSTAI FOGYASZTÓK AZ EURÓPAI UNIÓBAN ÉS A HELYI PIACOKON

### Az egyetemes szolgáltatások felhasználójától a digitális postai szolgáltatás felhasználójáig

A postai szolgáltatás felhasználóinak védelme erősen összefonódott az egyetemes szolgáltatás fogalmával, így az egyetemes szolgáltatás és a fogyasztóvédelem jogszabályai közötti kapcsolat alapvető területe a postai fogyasztókra vonatkozó uniós jognak, amelyben azonban a két jogszabályhalmaz közötti kapcsolat nem alkot egységes jogterületet, és ez a kapcsolat tovább erodálódott, mert az uniós (és nemzeti) jogi, postai szolgáltatásokra vonatkozó keretszabályok nem követték a postai piac erősödő digitalizációját, valamint a növekvő elektronikus kommunikáció okozta technológiai és gazdasági változásokat. Jelen tanulmány célja annak a kutatási kérdésnek a megválaszolása, hogy az uniós jog miként segíti elő a különböző (sérülékeny és aktív) fogyasztók érvényesülését a digitális postai piacon. A tanulmány két helyi piac, a holland és a magyar postai szolgáltatások piacának rövid bemutatását is tartalmazza, ahol nagyon különböző fejlődés ment végbe az elmúlt években.

A postai szolgáltatások Európa-szerte fontos szerepet játszanak az emberek életében, a megfizethető és megbízható postai szolgáltatások pedig elengedhetetlenek az Európai Unió digitális egységes piacának (*Digital Single Market*) megvalósításához. A postai ágazat liberalizálása és a postai szolgáltatások egységes piacának létrehozása az EU-ban fokozatosan alakult ki a nemzeti postai piacok versenyének megnyitásával. Az 97/67/EK irányelv az EU postai piacán tagországokon átívelően teremtette meg az alapvető keretszabályokat a verseny létrejöttéhez, valamint lefektette az egyetemes szolgáltatás alapvető jogelveit, majd a 2002/39/EK irányelv tovább pontosította a liberalizációs folyamatot, és végül a 2008/6/EK irányelv teljesen liberalizálta a postai piacot. A 97/67/EK irányelv nemcsak azt követelte meg a tagállamoktól, hogy kezdjék meg a „fokozatos és szabályozott liberalizációt”, valamint biztosítsák, hogy az egyetemes postai szolgáltatás megfelelően a lefektetett minimumkövetelményeknek, hanem előírta a postai szolgáltatások fogyasztóinak alapvető védelmét is. Ezt védelmet később a 2008/6/EK irányelv kiterjesztette minden postai szolgáltatás felhasználójára. E kötelezettségek végrehajtása érdekében az irányelv megkövetelte, hogy a tagállamok hozzanak létre a postai szektorban nemzeti szabályozó hatóságokat.

A postai szolgáltatás felhasználóinak védelme erősen összefonódott az egyetemes szolgáltatás fogalmával a postai szolgáltatások terén. Ez részben annak a ténynek köszönhető, hogy az egyetemes szolgáltatásnak erősek a gyökerei a postai szolgáltatások uniós szabályozásában, erősebbek, mint bármelyik másik EU-jog által szabályozott piacon. Az egyetemes szolgáltatás fogalma azon az elven alapul, hogy egy minimális szolgáltatáscsomagnak meghatározott minőségben minden fogyasztó számára minden tagállamban elérhetőnek és megfizethetőnek kell lennie. Ennek következtében a postai fogyasztókat érintő uniós jog két jogszabálycsoportban gyökerezik: egyrészt az egyetemes szolgáltatásra vonatkozó szabályokban, másrészt azon szabályokban, amelyek megkövetelik a tagállamoktól, hogy átlátható, egyszerű és olcsó vitarendezési eljárásokat állítsanak fel.

Ennek megfelelően, az egyetemes szolgáltatás és a fogyasztóvédelem közötti kapcsolat alapvető területe a postai fogyasztókra vonatkozó uniós jognak. Ugyanakkor ez a kapcsolat általában töredezett, az uniós jog és különösen az uniós postai szolgáltatások joga e területen nem egységes. Az egyetemes szolgáltatás és a fogyasztóvédelem közötti kapcsolat valójában az uniós jog egy kevésbé tanulmányozott területe.

A jogterület hézagosságát tovább erősítette az uniós (és nemzeti) jogi, postai szolgáltatásokra vonatkozó keretszabályok és a postai piac erősödő digitalizációja, valamint a növekvő elektronikus kommunikáció okozta technológiai és gazdasági változások. Ebből adódóan, az egyetemes szolgáltatás és a fogyasztói szabályok széttöredezett kapcsolatának vizsgálata kulcsfontosságú azon kérdések megválaszolásához, hogy ki a postai fogyasztó, és jogi helyzetére mely uniós szabályoknak van kézzelfogható hatása.

Az elmondottak alapján jelen tanulmány középpontjában az alábbi kutatási kérdés áll: Hogyan támogatja az uniós jog a különböző (sérülékeny és aktív) fogyasztók érvényesülését a digitális postai piacon?

A tanulmány két helyi piac, a holland és a magyar postai szolgáltatások piacát mutatja be röviden, ahol nagyon különböző fejlődés ment végbe az elmúlt években. Hollandiában, ahol a postai piac digitalizációjának szintje Európában a legmagasabbak között van, a kormányzat a piac további deregulációját tervezi az egyetemes szolgáltatásra vonatkozó szabályozás szűkítése révén. A magyar piac erősen szabályozott, a liberalizáció vissza van szorítva, és az állam szerepe az elmúlt néhány évben erősödött.

A tanulmány nyolc részből áll. Az első rész a postai fogyasztó szemszögéből térképezi fel és értékeli a liberalizáció folyamatát, a második rész megvizsgálja az egyetemes szolgáltatási kötelezettségeket és ezek relevanciáját a postai fogyasztók szempontjából. A harmadik rész a postai irányelvek speciális fogyasztókra vonatkozó rendelkezéseit tekinti át, valamint elemzi a postai fogyasztó meghatározását és normatív fogalmát. A negyedik rész a postai piacok közelmúltbeli digitalizációját, valamint ennek piacra és fogyasztókra gyakorolt hatását elemzi, az ötödik rész javaslatokat fogalmaz meg az egyetemes szolgáltatás jövőbeli, fogyasztói jogokat is

magában foglaló szabályozására. A hatodik és hetedik rész két helyi postai szolgáltatási piacot mutat be; Hollandia és Magyarország kapcsán enged betekintést abba, hogy az uniós szabályokat miképpen ültették át és milyen változások következtek be ezekben az országokban. A nyolcadik rész az egyetemes szolgáltatás és a fogyasztóvédelem közti kapcsolatot vizsgálja a postai szektorban. A kilencedik rész a következtetésekkel zárja le a tanulmányt.

## POSTAI SZOLGÁLTATÁSOK

### *A liberalizáció folyamata fogyasztói szemszögből*

A liberalizációt megelőzően a postai fogyasztók a nemzeti postai szolgáltatókkal álltak szemben. Ezek gyakran olyan állami tulajdonú vállalatok voltak, amelyek monopolhelyzetet élveztek a levelek, csomagok és néha még az olyan pénzügyi szolgáltatások terén is, mint a pénzáttalás. A postai szolgáltatók megbízatását és a finanszírozását az adott politikai berendezkedés határozta meg. E szolgáltatások terén – ellentétben az energiával és a telekommunikációval – a hálózat nem egy meglévő fizikai infrastruktúra, hanem emberekből áll. A postai szolgáltatás olyan közszolgáltatás, amely alapvető szerepet játszott a nemzetállamok gazdasági és társadalmi fejlődésében, és a foglalkoztatásban is erős szociális szerepet töltött be (*Finger és szerkesztőtársai* [2014], *Hearn* [2017]). A közszolgáltatások területén az állam mindenhol jelen volt, ezeket a szolgáltatásokat eredetileg ő tette elérhetővé a fogyasztók számára (*Micklitz* [2012]). A postai szolgáltatásokért az állam felelt, minőségét és az árakat ő határozta meg, a fogyasztónak csak passzív befogad szerep jutott.

A postai szolgáltatások szerepe a nemzetgazdaságokban és társadalmakban, valamint a tágabb uniós gazdaságban gyorsan és alapvetően változott meg, így az állami tulajdonú postai szolgáltató és a fogyasztó közötti kapcsolat is átalakult. Az első kihívást a liberalizáció folyamata hozta egyrészt az EU közpolitikai céljának, másrészt a telekommunikációs szolgáltatások liberalizációja oldaláról, mivel a globalizáció és a technológiai fejlődés piacnyitáshoz vezetett, amelynek eredményeként a telekommunikációs szolgáltatók (posta, telegram, telefon) nem voltak a továbbiakban képesek és hajlandók a postai szolgáltatások kereszttámogatására (*Finger és szerkesztőtársai* [2014] 2. o., *Hearn* [2017] 130. o.). A liberalizáció előtt az állami monopóliumokat gyakran bírálták, amiért képtelenek voltak megfelelően magas minőségű közszolgáltatást nyújtani és alkalmazkodni a változó fogyasztói szükségletekhez, igényekhez. Ennek megfelelően a liberalizáció folyamata a minőségre, a szolgáltatásnyújtás folyamatosságára, hozzáférhetőségére, megfizethetőségére, valamint a fogyasztóvédelmi kérdésekre helyezte a hangsúlyt (*Davies–Szyzszak* [2011] 160. o.).

Az 1990-es évek végétől a közüzemi szektorok a piaci liberalizáció és a felgyorsult uniós integráció alanyaivá váltak. A szabályozási és deregulációs megközelítés



– a létező versenyszabályokat és intézményeket kiegészítő speciális keretszabályozások bevezetésével – nagy hangsúlyt fektetett a kínálatoldali piaci kudarcokra és a versenyzői piacszerkezet létrehozására. A ágazati fogyasztói szabályozás csak később alakult ki, és nem a fogyasztók közvetlen és egyéni védelmét, hanem olyan közjogi célokat szolgált, mint a verseny, a piacsabályozás elősegítése és az uniós integráció. A fogyasztókra gyakran olyan felelősségek „hárultak át”, hogy a jogaik érvényesítésével tereljék a versenyt a megfelelő mederbe olyan piacokon, ahol korábban teljesen az államtól függtek (Cseres [2008]).

A postai piac liberalizációs folyamatának fogalmi keretét az 1992-es zöld könyv adta,<sup>1</sup> amely lefektette, hogy hogyan kell megnyitni a piacot a verseny előtt. A zöld könyv különbséget tett egyetemes szolgáltatások és egyéb szolgáltatások között. Az előbbi a postai szolgáltatóknak kötelességük biztosítani, és védelmükre, valamint finanszírozásukra a zöld könyv meghatározott szolgáltatások esetében kizárólagos jogok biztosítását javasolta az inkubens szolgáltatók számára, míg az utóbbit a postai szolgáltatók szabadon nyújthatják. Az egyetemes szolgáltatás jogi és gazdasági kerete azt az aggodalmat volt hivatott feloldani, hogy amikor a hagyományosan monopolizált piacokat megnyitják a verseny előtt, az új belépők a legnagyobb profittal kecsegtető fogyasztókat és a legjövedelmezőbb üzleteket célozzák meg (*cherry-picking*), meghagyva az inkubens szolgáltatónak a kevésbé jövedelmező szolgáltatásokat és azon aránytalanul nagy számú fogyasztókat, akiknek jövedelme nem lenne elegendő költségeik fedezésére.<sup>2</sup>

Ennek következtében az egyetemes szolgáltatások megfeleltek azoknak a szolgáltatásoknak, amelyeket a történelmileg felállított nemzeti postai szolgáltatók nyújtottak a liberalizáció előtt, kiterjedt keresztámogatást nyújtva az olyan sérülékeny vagy politikailag érzékeny fogyasztói csoportok javára, mint a távoli vagy vidéki területeken élők (Finger és szerkesztőtársai [2014] 1. o. Harker–Kreutzmann–Gallasch [2016] 265. o.).

A liberalizáció céljai és a postai szolgáltatások uniós szabályai voltak hivatottak elősegíteni a fokozatos versenypiaci nyitás folyamatát, hosszú távon megvédeni a postai szolgáltatást mint egyetemes szolgáltatást, valamint korlátozni az olyan fenntartott szolgáltatásokat, amelyeket a tagállamok a saját egyetemes szolgáltatójuknak biztosíthatnak (EB [2002]).

<sup>1</sup> A postai szolgáltatások egységes piacának kialakításáról szóló zöld könyvet 1992. június 11-én fogadták el (COM/91/476).

<sup>2</sup> Ennek megfelelően a postai piacok megnyitásának folyamatában az EU által meghatározott jogi keretszabályozás elsősorban az egyetemes szolgáltatásokra vonatkozott, amely tipikusan a történelmileg kialakult monopóliumot terhelte, amely monopólium az egyetemes szolgáltatás többletköltségeit a „fenntartott szolgáltatásokból” származó keresztámogatással tudta kompenzálni, ahol még megmaradt a monopóliuma (Finger és szerkesztőtársai [2014], Harker–Kreutzmann–Gallasch [2016] 264–265. o.).

*Az első postai szolgáltatási irányelv*

Ennek megfelelően, az első postai szolgáltatási irányelv (67/97/EK irányelv – EK [1997]) fektette le az egyetemes szolgáltatás jogi szabályait, meghatározva a szolgáltatás alkalmazási körének, gyakoriságának, minőségének minimális követelményeit, egy sor díjszabási elvet és a független nemzeti szabályozó hatóság létrehozásának követelményét a postai szolgáltatásokra. Ezen túlmenően szabályokat alkotott a maximálisan fenntartható szolgáltatásokra, a nem fenntartott szolgáltatások szabályozásának feltételeire, valamint a hálózathoz való hozzáférésre, a könyvelés átláthatóságára, a szolgáltatásminőségre és a technikai standardok harmonizációjára. A postai irányelv ár- és súlykorlátokat határozott meg a fenntartott szolgáltatások alkalmazási körére, és megalkotta azt az elvet, hogy a fenntartott szolgáltatások kizárólag addig tarthatók fenn, „amíg az szükséges az egyetemes szolgáltatás fenntartásának biztosításához”.<sup>3</sup>

A tagállami postai piacok alapvető különbségeire tekintettel az első postai szolgáltatási irányelv a harmonizáció minimumát biztosító irányelvként készült, amely jelentős mértékű rugalmasságot adott a tagállamoknak, biztosítva számukra, hogy a hazai postai szolgáltatások egyes részeit a saját igényeiknek megfelelően adaptálják.

Az első postai szolgáltatási irányelv megkísérelte a nemzeti postai szolgáltatások színvonalának emelését, harmonizációját és a gyenge minőségű határon átnyúló szolgáltatások javítását. A szolgáltatók közötti együttműködés erősítése, a kínálat diverzifikálása és az innováció fellendítése révén kívánta a hazai és határon átnyúló postai szolgáltatások hatékonyságát növelni. A tagállamoktól megkövetelte, hogy hozzanak létre egyetemes szolgáltatási standardokat, és ellenőrizzék azok megvalósulását a tagállamok által kijelölt egy vagy több „egyetemes szolgáltatást nyújtó” szolgáltatónál.<sup>4</sup>

*A második és harmadik postai szolgáltatási irányelv*

A második 2002/39/EK postai szolgáltatási irányelv (EK [2002a]) erősítette a versenyt: korlátozta a nemzeti postai szolgáltatók monopóliumát azáltal, hogy csökkentette az egyes postai küldemények súly- és árlimitjét a fenntartott szolgáltatásokon belül. A tanulmány témája szempontjából azonban még fontosabb kiemelni, hogy a második postai szolgáltatási irányelv tette lehetővé a tagállamok számára azt, hogy kiterjesszék egyrészt az átlátható, egyszerű és olcsó panaszeljárások hozzáférhetőségét, másrészt a nemzeti szabályozó hatóságok hatáskörét olyan szolgáltatásokat érintő felhasználói panaszokra, amelyek nem tartoznak az egyetemes szolgáltatás alá, és olyan felhasználókra, akiknek az egyetemes szolgáltatást nem az egyetemes

<sup>3</sup> 67/97/EK irányelv 17. és 18. preambulumbekzdés.

<sup>4</sup> 67/97/EK irányelv 8. preambulumbekzdés.

szolgáltató biztosítja.<sup>5</sup> A 19. cikket az irányelv úgy terjesztette ki, hogy az lefedje a felhasználó kapcsolatát bármely postai szolgáltatóval akár belül, akár kívül az egyetemes szolgáltatás körén.<sup>6</sup>

A harmadik 2008/6/EK postai szolgáltatási irányelv (EK [2008]) hajtotta végre a teljes liberalizációt. Megkövetelte a tagállamoktól a különleges és kizárólagos jogok megszüntetése révén a fenntartott szolgáltatások eltörlését a postai szolgáltatásokban. Ez jelentős változásokat hozott az egyetemes szolgáltatás finanszírozása terén, megkövetelte a tagállamoktól a közbeszerzés használatát, a közpénzekből vagy versengő szolgáltatói befizetésekből és/vagy a fogyasztói díjakból fenntartott egyetemes szolgáltatói alapból történő kompenzációt, valamint az átláthatóság, a megkülönböztetésmentesség és az arányosság elveinek érvényre juttatását.<sup>7</sup> Ezen túlmenően az irányelv megerősítette a nemzeti szabályozó hatóságok hatásköreit. A fogyasztóvédelmi szabályokat kiterjesztette az összes postai szolgáltatás igénybe vevőire, nemcsak az egyetemes szolgáltatásra. Ennek ellenére, az egyetemes szolgáltatás hatóköre ugyanaz maradt, mint amit az első postai szolgáltatási irányelv lefektetett.

#### *A liberalizáció értékelése*

A postai szolgáltatások piacán a liberalizáció lassú volt, és vegyes eredményeket hozott. Annak ellenére, hogy a postai piacok liberalizációját már az 1992-es zöld könyv (COM/91/476) bejelentette, és az első postai szolgáltatási irányelv 1997-es, a liberalizáció mértéke korlátozott maradt<sup>8</sup> – köszönhetően a fenntartott szolgáltatások tág fogalmának, valamint annak, hogy az egyetemes szolgáltatás meghatározása 20 éve ugyanaz, pedig a kezdeti években a tagállamok az egyetemes szolgáltatást a meglévő szolgáltatásoknak feleltették meg. Az a tény, hogy a tagállamok teljes mértékben beépítették az egyetemes szolgáltatást és annak keresztfinanszírozását, káros hatással volt a versenyre és a postai szolgáltatások belső piacának kialakulására (Sauter [2015]).

Annak ellenére, hogy a postai szolgáltatási irányelv átültetése a levélpiacon segítette a nemzeti piacok megnyitását a verseny előtt, a legtöbb tagállamban még mindig az egyetemes szolgáltató dominál a postai szektorban (EP [2016]).

A postai szolgáltatások piacának új belépői ellenére az univerzális szolgáltatás fenntarthatósága továbbra is kihívás maradt. Csak azok a cégek versenyeztek, amelyek a legjövedelmezőbb piaci szegmensekre léptek be (a tömeges küldemények, az üzleti vállalkozások közötti kommunikáció és a növekvő csomagküldemény-kézbe-

<sup>5</sup> 2002/39/EK irányelv 2. cikk 1. cikk 3. bekezdés, CERP [2009] 3. o.

<sup>6</sup> 2002/39/EK irányelv 28. preambulumbekkezdés és 1. cikk 3. bekezdés.

<sup>7</sup> 2008/6/EK irányelv 25–29. preambulumbekkezdés, 1. cikk 8. bekezdés.

<sup>8</sup> Mindössze a közszolgáltatók postai bevételeinek átlagosan 3 százalékát nyitotta meg a verseny előtt (Prosser [2005] 200. o.

sítési szolgáltatások piacára), mert az inkumbens szolgáltatóknak nehézséget jelentett, hogy erodálódott az egyetemes szolgáltatások keresztfinanszírozási képességük (*Harker–Kreutzmann–Gallasch* [2016] 264. o.).

Ezen túlmenően, a postai piac a kommunikáció terén bekövetkezett jelentős változások hatására is átalakult. A teljes liberalizációt követő években a kereslet szerkezete lényegesen megváltozott a hagyományos postai szolgáltatások visszaszorulásával és az elektronikus kommunikáció növekedésével.<sup>9</sup> A csomagküldeményi piac növekedett az elmúlt években, nagyrészt a digitalizációnak és az e-kereskedelem növekvő népszerűségének köszönhetően, ami megváltoztatta a csomagküldemények piacát, megnövelte vállalkozások és fogyasztók közötti ügyletek szegmensét (*WIK-Consult* [2013] 163. o.).

A kommunikációs színtér változásai, valamint a digitális egységes piac megjelenése a szabályozást új kihívások elé állította, mivel a postai fogyasztók szükségletei folyamatosan fejlődtek. A jogalkotás és a hatósági felügyelet nem tudta még követni ezt a folyamatot, különösen nem tudta biztosítani minden fogyasztó védelmét.

Ahogy említettük, a postai jogalkotás jelentősen változott a liberalizációs folyamat három körében, azonban az egyetemes szolgáltatás hatálya és meghatározása változatlan maradt. A postai jogalkotás releváns „fogyasztói” rendelkezéseinek feltérképezése és vizsgálata érdekében a következő rész az egyetemes szolgáltatás és a fogyasztóvédelem mint alapvető uniós jogterület kapcsolatát vizsgálja meg a postai fogyasztók oldaláról, valamint megválaszolja azt a kérdést, hogy ki tekinthető postai fogyasztónak (meghatározás és normatív fogalom), és mely uniós szabályok hatnak ki az ő jogi helyzetére.

## EGYETEMES SZOLGÁLTATÁSI KÖTELEZETTSÉG

A postai szektorban az egyetemes szolgáltatás a kezdetektől kulcsszerepet játszott, nemcsak a liberalizáció legitimálása és a politikai megegyezés elősegítése szempontjából, hanem annak előfeltételeként is (*Prosser* [2005] 198. o.). Ennek megfelelően az egyetemes szolgáltatás nemcsak a része volt a liberalizációs folyamatnak, hanem valójában annak egyik lényeges célját is képezte.<sup>10</sup>

Az egyetemes szolgáltatás fogalma mélyen gyökeret vert a postai szolgáltatásokra vonatkozó uniós jogban. A postai szolgáltatások szektora mögött nem áll egy fizikai infrastrukturális hálózat, ahogy más közüzemek esetében, mégis épít a hálózathasználatra és különösen a postai kézbesítés elhivatott munkajére (*Sauter* [2015] 195. o.).<sup>11</sup>

<sup>9</sup> Az új technológiák kényelmesebbé teszik az online vásárlást, és növelik a postai szolgáltatók által szállított csomagok és küldemények számát. A csomagküldeményi és sürgősségi bevételek mára a postai szektor teljes bevételeinek több mint a felét kiteszik, szemben 2007-tel, amikor még a levelek küldemények tették ki több mint a felét.

<sup>10</sup> 2008/6/EK irányelv 1. cikk 1.

<sup>11</sup> A szektor összehasonlítva más közüzemekkel nagyon munkaintenzív. Európában a gazdaság jelentős részét teszi ki, a GDP nagyjából 0,6 százalékát (70 milliárd euró) és a foglalkoztatás 0,75 százalékát (1,6 millió euró) (*Jaag* [2014] 266. o.).

Mivel az egyetemes szolgáltatás intézményének nagyobb a jelentősége a postai szektorban, mint más liberalizált ágazatokban, az egyetemes szolgáltatási kötelezettségek alkotják a postai fogyasztókra vonatkozó jogi rendelkezések törzsét. Micklitz érvelése szerint az egyetemes szolgáltatások magukban foglalják a társadalom és a gazdaság azon területeit, amelyek nélkül a fogyasztó nem lenne képes részt venni a normális gazdasági, társadalmi és politikai életben (lásd az energia, a telekommunikáció, az internet vagy a posta szerződéseit) (Micklitz [2012]).

E kapcsolat az egyetemes szolgáltatás és a fogyasztói jogok között megmagyarázható azzal a ténnyel is, hogy míg a liberalizáció elsődleges célja a piacnyitás és a piachoz való hozzáférés biztosítása volt, addig az olyan egyéb közpolitikai célok, mint az innováció, fenntarthatóság, fogyasztóvédelem vagy éghajlatváltozása csak később jelentek meg. A liberalizáció folyamatában a piacsabályozás a piaci hozzáférés és piacnyitás kérdéséről elmozdult egy sokkal összetettebb közpolitikai téma felé – amelyet *Hancher–Larouch* [2010] irányított versenynek (*managed competition*) nevez. Ez megmagyarázza egyrészt a sektorspecifikus fogyasztóvédelmi szabályok és témák kései megjelenését az uniós liberalizációs folyamatban (*Reisch–Micklitz* [2006]), másrészt azt a tényt, hogy a liberalizált piacokon a fő fogyasztói érdekek meghatározásakor elsőként és leginkább a fogyasztói választásra helyzeték a hangsúlyt, és csak később a szolgáltató váltásra.

Az egyetemes szolgáltatás intézményének bevezetése a liberalizáció mögötti politikai kompromisszum volt. Korábban a nemzeti postai szolgáltató monopolhelyzetet élvezve egységes áron nyújtott univerzális szolgáltatást. Ez a modell fokozatosan lebomlott, ahogy a postai piac teljesen megnyílt a verseny előtt. Miközben a nagyobb verseny hatékonyabbá tette a postai szolgáltatások nyújtását, az egyetemes szolgáltatás fenntarthatósága veszélybe került. Az új belépők a piac leginkább jövedelmező szegmenseire léptek be, ezzel megnehezítve az inkumbens szolgáltató számára az egyetemes szolgáltatás keresztámogatását (*Harker–Kreutzmann–Gallasch* [2016] 240 o., *Sauter* [2015] 175. o.). Az egyetemes szolgáltatás politikai kompromisszumot jelentett a tagállamoknak cserébe a liberalizációs tervek elfogadásáért. A liberalizáció és az egyetemes szolgáltatás közötti kapcsolat azonban ennél jóval bonyolultabb.

Egyes álláspontok szerint a liberalizáció és az egyetemes szolgáltatás közötti kapcsolat egyszerre egymást kiegészítő és egymással ellentétes (*Harker–Kreutzmann–Gallasch* [2016] 240 o.), valamint az egyetemes szolgáltatás alkalmazása a liberalizáció során kétélű.<sup>12</sup> A liberalizációs politika kiteljesítése és a sérülékeny, hátrányos helyzetű fogyasztók egyidejű megvédése a verseny hátrányos következményeitől mindenképp kompromisszumokat hordoz magában. A tagállamok számára azonban az egyetemes szolgáltatások jelentették a jogi eszközt a legvédtelenebb állampolgárik védelmére a piaci liberalizáció hatásaival szemben (*Finger–Finon* [2011] 55. o.). Ráadásul, számos vé-

<sup>12</sup> Ez a kétélű szerep jelenik meg abban, ahogy az egyetemes szolgáltatási kötelezettség alkalmazása védi meg az elengedhetetlen közszolgáltatásokat a liberalizáció folyamatában, és szab határokat, ahogy a piac képes legyen a közérdekű értékeket szolgálni. Ezzel egy időben jelzi azt is, hogyan javíthatja a piac ezeket az értékeket (*Szysczak* [2007]).

lemény szerint az egyetemes szolgáltatások vezettek a jelentősebb (és kikényszeríthető) fogyasztói jogokhoz (*Harker–Kreutzmann–Gallasch* [2106] 240 o., *Davies–Szyszcak* [2011], *Micklitz* [2012]). Ezt a kérdést A postai fogyasztó meghatározása és normatív fogalma a postai szolgáltatási irányelvekben című részben vizsgáljuk behatóbban.

### *Az egyetemes szolgáltatás fogalma*

Ahogy már említettük, az egyetemes szolgáltatásra vonatkozó rendelkezés változatlan maradt mindhárom postai szolgáltatási irányelvben. Ennek megfelelően a jelenleg érvényes postai szolgáltatási irányelv 3. cikke szerint a tagállamoknak egyetemes szolgáltatást kell biztosítaniuk annak érdekében, hogy a meghatározott minőségű, alapvető postai szolgáltatás minden felhasználó részére elérhető legyen az EU területén. Ez magában foglalja a gyűjtést, válogatást, szállítást és elosztást a hét legkevesebb öt munkanapján a legfeljebb 2 kilogramm tömegű postai küldeményekre, a legfeljebb 10 kilogramm tömegű postai csomagokra (a nemzeti szabályozó hatóság döntése szerint 20 kilogramm), valamint az ajánlott és értéknyilvántartott küldeményekre vonatkozóan. Az egyetemes szolgáltatási kötelezettség lefedi mind a belföldi, mind a határon átnyúló piacokat. A tagállamok bizonyos rugalmasságot élveznek az egyetemes szolgáltatási kötelezettség átültetésében: egyes államok leszűkítik az alkalmazását magánlevelekre és csomagokra, míg mások kiterjesztik a tömeges küldeményekre, csomagokra vagy a címzett reklámküldeményekre. Az egyetemes szolgáltatás biztosítása érdekében a tagállamok három megoldást alkalmazhatnak külön-külön vagy együttesen: hagyatkozhatnak a piaci erőviszonyokra, egy vagy több vállalatot jelölhetnek ki az egyetemes szolgáltatás különböző elemeinek nyújtására, vagy közbeszerzést folytathatnak le.

Az egyetemes szolgáltatás fogalmát általában úgy írták le, mint a magas színvonalú szolgáltatás nyújtása elérhető áron minden felhasználó számára (*EB* [1998] 3. o.). Ahogy ez a meghatározás mutatja, az egyetemes szolgáltatás szorosan kapcsolódik az átláthatósághoz, valamint a független szabályozói felügyelethez.<sup>13</sup>

### *Hatály*

Az egyetemes szolgáltatás a postai szektorban azon az elven alapul, hogy a szolgáltatások egy minimális részének meghatározott minőségen elérhetőnek és megfizethetőnek kell lennie minden felhasználó számára minden tagállamban. Az egyetemes szolgáltatást a „felhasználók” (szolgáltatást igénybe vevők) számára kell nyújtani,

<sup>13</sup> Az egyetemes szolgáltatást gyakran a következő elvekkel határozták meg: egyenlőség, egyetemesség, folyamatosság és alkalmazkodóképesség, valamint a következő gyakorlati elvekkel: a menedzsment nyitottsága, ár meghatározás és támogatás, független szervek általi felügyelet (*Sauter* [2015] 134–135. o.).



ők olyan természetes vagy jogi személyek, akik az egyetemes postai szolgáltatásból feladóként vagy címzettként részesednek (97/67/EK irányelv 2. cikk 17. bekezdés). A második és harmadik irányelv lassanként kitágította ezt a meghatározást oly módon, hogy minden típusú postai szolgáltatás igénybe vevőire egyértelműen kiterjedjen.<sup>14</sup>

Az egyetemes szolgáltatás dimenziói két külön fogyasztói csoport, a postai szolgáltatások feladóinak és a címzettjeinek szükségleteit fedik le (*Jaag* [2014] 272. o.). Az egyetemes szolgáltatásra vonatkozó rendelkezések a fogyasztói érdekek olyan fontos területeit szabályozzák, mint a postai szolgáltatásokhoz való hozzáférés,<sup>15</sup> gyakoriság,<sup>16</sup> a díjak megfizethetősége,<sup>17</sup> a szolgáltatás minősége<sup>18</sup> és az információ.

A hozzáférés, a megfizethetőség és a minőség voltak a legfontosabb kérdések a postai piac liberalizációjának jogalkotási folyamatában. Míg a postai szolgáltatások egy sajátos kapcsolatot jelenítenek meg a felhasználók és a szolgáltatók között, hiszen a postai szolgáltatók közvetítőként (platformként) járnak el a feladók és a címzettek között, a fogyasztói jogok jegyzéke mégis az egyetemes szolgáltatás szabályaira és a fogyasztói jogorvoslatra korlátozódott.

Ennek ellenére fogyasztói jogok és érdekek listája látszólag elmarad más szabályozott piacokétól, mint például a telekommunikáció- vagy az energiapiacitól. Az évek során az uniós jogalkotás ezeken a piacokon számos kifejezetten fogyasztókat érintő rendelkezést dolgozott ki és fogadott el, különösen a fogyasztói választás és váltás hatékonyabbá tétele, valamint az információs kötelezettségek terén. Így például kezdetben az energiapiacra a legfontosabb fogyasztói érdekeket a fogyasztói választásra összpontosítva fektették le, majd a második szabályozási csomagtól kezd-

<sup>14</sup> A 2002/39/EK irányelvben a felhasználók védelme elsősorban az egyetemes szolgáltatás igénybe vevőire vonatkozik, de a tagállamok kiterjeszthették más postai szolgáltatások felhasználóira. A 2008/6/EK irányelv mindenfajta postai szolgáltatás igénybe vevőjét egyértelműen lefedte.

<sup>15</sup> A 97/67/EK irányelv 3. cikk 2. bekezdése előírja a tagállamok számára, hogy a közönségkapcsolati és a hozzáférési pontok sűrűsége vegye figyelembe a szolgáltatást igénybe vevők igényeit, beleértve a megfelelő számú szolgáltatást az adott hozzáférési ponton és a megfelelő sűrűségű hozzáférési pontot a vidéki, távoli területeken. A hozzáférési pontok fizikai létesítmények, beleértve a levélszekrényeket és a postai szolgáltatók helyiségei (a postafiókok), ahol postai küldemények átadhatók a postai hálózatban. A vidéki postai pontok fontos infrastrukturális hálózatok az elektronikus hírközlés és az e-kereskedelem elérhetősége szempontjából (mind a kereskedőknek, mind a fogyasztóknak). Lásd még 97/67/EK irányelv 19., 20. és 22. preambulumbekkezdés.

<sup>16</sup> A 3. cikk meghatározza, hogy a kivételesnek tartott körülményeket vagy földrajzi helyzetet kivéve az egyetemes szolgáltatást minden munkanapon és a hét legalább öt napján biztosítani kell.

<sup>17</sup> A 12. cikk az egyetemes szolgáltatók számára előírja, hogy a szolgáltatásoknak minden felhasználó számára megfizethetőnek kell lenniük, az áraknak a költségeken kell alapulniuk, átláthatóknak és megkülönböztetéstől menteseknek kell lenniük.

<sup>18</sup> A 16. cikk alapján meghatározzák egyetemes szolgáltatásoknak az átfutási időre és a szolgáltatások rendszerességére és megbízhatóságára vonatkozó minőségi szabványait és közzétételi kötelezettségeit, valamint azok független felügyeletének biztosítását. A tagállamok a belföldi postára meghatározhatják ezeket a szabványokat azzal a feltétellel, hogy azok legyenek összhangban az irányelv által meghatározott, az unión belüli határon átnyúló szolgáltatásokra vonatkozó szabályokkal.



ve a szolgáltatóváltásra helyeződött a hangsúly.<sup>19</sup> Ezeken a szabályozott piacokon az alapvető fogyasztói jogok egyértelmű kapcsolatot jeleztek a fogyasztó szerepe és a belső piac között. Itt az uniós jog a fogyasztónak a piaci integrációban betöltött instrumentális szerepére épült (*Bartl* [2015] 582. o.). A fogyasztó alárendelt a piaci integráció közjogi céljainak és a belső piac szabályozásának. Ebből következően, az uniós jogalkotásban a fogyasztó gyakran úgy jelenik meg, mint aktív piaci szereplő, aki hozzájárul az energetikai vagy telekommunikációs piac megfelelő működéséhez. Más szavakkal, az uniós jogban a fogyasztói jogok eszközként szolgáltak az egységes európai piac kiépítéséhez, támogatásához és kiterjesztéséhez.

A postai szolgáltatási irányelveknek az egyetemes szolgáltatási kötelezettségre vonatkozó rendelkezései nem tükrözik a fogyasztónak ezt az aktív, belsőpiac-építő megközelítését, hanem inkább egy passzív szerepbe helyezik és erős szociális védelmet, szociális jogokat kapcsolnak hozzá. Ezen túlmenően, az egyetemes szolgáltatási kötelezettségek a postai szolgáltatásokban nagyon részletesek, aminek előnye, hogy növelik az új beépítők számára az egyértelműséget és jogbiztonságot, míg hátránya, hogy kevésbé tudnak alkalmazkodni az új társadalmi-gazdasági változásokhoz (*Harker–Kreutzmann–Gallasch* [2016] 240–241. o.).

Az elektronikus hírközlésben az uniós jogalkotó az egyetemes szolgáltatás hatályának háromévenkénti (*EK* [2009] 15. cikk és V. melléklet), időszakos, társadalmi és gazdasági kritériumokon alapuló felülvizsgálatát írta elő. Használja-e a fogyasztók többsége a szabályozott szolgáltatásokat? Okoz-e társadalmi kirekesztettséget az elérhetőség hiánya vagy a használat mellőzése a fogyasztói kisebbség részéről? Az elérhetőség és a használat általános nettó előnyöket eredményez-e az összes fogyasztó számára? Egy ilyen felülvizsgálat hasznos és nagyon szükséges lenne a postai szektorban is.

Végül meg kell említeni, hogy a tagállamoknak abban az esetben van lehetőségük eltérni a gyűjtési gyakoriságra vagy a kiszállításra vonatkozó minimumkövetelményektől, ha a nemzeti szabályozó hatóságok úgy ítélik meg, hogy ezt különleges körülmények vagy földrajzi adottságok indokolják.<sup>20</sup> Jelenleg is folyamatban van egy eljárás az Európai Bíróság előtt ezen eltérést engedő rendelkezések értelmezése kapcsán.<sup>21</sup>

<sup>19</sup> Eredetileg a fogyasztóvédelmi kérdéseket nemzeti jogalkotással rendezték, mivel az energiahálózat az állam tulajdonában állt, és a közszolgáltatási kötelezettségeket szintén a tagállamok határozták meg (*Johnston* [2015] 112., 114 o.)

<sup>20</sup> Az első postai szolgáltatási irányelv 3. cikk 3. bekezdése szerint a nemzeti szabályozóhatóság által e bekezdéssel összhangban biztosított kivételt vagy eltérést a Bizottsággal és minden nemzeti szabályozóhatósággal közölni kell. A leggyakoribb okok az egyetemes szolgáltatási kötelezettség alóli kivételekre: hegyvidéki és megközelíthetetlen, lakatlan, szórványosan lakott terület, elszigeteltség, költségek, extrém időjárási körülmények; olyan területek, ahol nincs folyamatos tömegközlekedés és gyenge az infrastruktúra (*ERGP* [2015] 23 o.).

<sup>21</sup> Case C-275/16 *Comune di Balzola and Others* ECLI szám még nem elérhető. Ebben az ügyben az olasz közigazgatási bíróság postai szolgáltatási irányelv és különösen az egyetemes szolgáltatási kötelezettség azon szabályának értelmezését kéri Bíróságtól, hogy az otthoni címre történő

### *Az egyetemes szolgáltatás finanszírozása*

Az egyetemes szolgáltatás biztosítására többféle módszer is létezik. Ez egyik lehetőség a piaci mechanizmusokra való hagyatkozás, a másik az egyetemes szolgáltatásra köteles szolgáltató kijelölése vagy közbeszerzési eljárás lefolytatása. Hasonlóan, a finanszírozási mechanizmusokra is különböző modellek léteznek. A 2013-as teljes, minden országra kiterjedő liberalizációt megelőzően az egyetemes szolgáltatások nettó költségeit a hagyományos finanszírozási modellben biztosították, ahol a monopóliumok a vidéki, falusi fogyasztókat a városi fogyasztókon keresztül támogatták egységes elosztási árak alkalmazásával (*Harker–Kreutzmann–Gallasch* [2106] 241 o.). Egy másik lehetőség, hogy az egyetemes szolgáltatónak különleges vagy kizárólagos jogokat adnak meghatározott piacokon, így biztosítva számára a lehetőséget, hogy a jövedelmezőbb és kevésbé jövedelmező fogyasztókat kereszttbe támogassa.<sup>22</sup> Az alapvető szabályozási megoldás azonban az, hogy az inkumbens szolgáltatóra hárulnak a költségek, amelyekért nem kap ellentételezést, viszont más előnyöket élvez. Ez felveti azt a kérdést, hogy hogyan lehet kiszámolni a nettó költségeket és hozamokat az egyetemes szolgáltató kompenzációjához.<sup>23</sup>

Az ellentételezésnek két alapvető forrása lehet. Az egyik egy iparági kompenzációs megoldás, ahol a belépők kárpótolják az inkumbens szolgáltatót az egyetemes szolgáltatási kötelezettség teljesítéséért. A másik lehetőség a közvetlenül közpénzekkel történő kompenzáció. A postai szolgáltatási irányelv 7. cikkének 3. és 4. bekezdései rögzítik, hogy az egyetemes szolgáltatási kötelezettség támogatható közpénzből, akár egy állami alap létrehozásával, akár egy egyetemes szolgáltatói alap létrehozásával, amely megosztja az egyetemes szolgáltatás nettó költségeit a postai szolgáltatók és/vagy a felhasználók között. Uniós szinten négy alapvető finanszírozási modell létezik: 1. kompenzációs alap, amelyet minden releváns szolgáltató és fogyasztó finanszíroz, 2. közfinanszírozás az állami költségvetés terhére, 3. állami felelősség a hagyományos munkaköltségekre és 4. közbeszerzés lefolytatása az egyetemes szolgáltatásokra. A leggyakrabban alkalmazott modell Európában az állami finanszírozás, amikor a kormányzat közvetlenül vagy közvetve biztosítja a forrást, akár az egyetemes szolgáltatási kötelezettség finanszírozásához nyújtott közvetlen kormányzati hozzájárulás révén, akár a postai hálózat támogatása révén, akár a kiadványok kézbesítéséhez nyújtott pénzügyi segítség révén. Egyes nézetek szerint az állami finanszírozás a legmegfelelőbb támogatási mechanizmus, ha egyértelműen szükségesnek mutatkozik a külső finanszírozás. Viszonylagosan alacsony az igazgatási költsége, és a politika egyszerre felelős az egyetemes szol-

.....  
kézbesítésnek „nem kevesebb, mint a hét öt munkanapján” kell megtörténnie, és eltérés kizárólag „kivételesnek tartott körülmények vagy földrajzi helyzetben” lehetséges.

<sup>22</sup> Ezt a modellt használták a közelmúltig a postai szolgáltatásokban (*Harker–Kreutzmann–Gallasch* [2106] 240–241. o.).

<sup>23</sup> Két megközelítés javasolt: nettó elkerülhető költség szerinti és a belépési árazás szerinti megközelítés, de mindkettőnek megvannak a nehézségei (*Rodriguez–Storer* [2000] 285. o.)

gáltatási kötelezettség szintjeinek meghatározásáért és annak finanszírozásáért is. Az állami kompenzációt több EU-tagállam is alkalmazza az egyetemes szolgáltatás támogatására, köztük Belgium, Franciaország, Olaszország, és az Egyesült Királyság (WIK-Consult [2015]).

Két feltételnek kell teljesülni a kompenzációfizetés teljesüléséhez: A tagállamnak meg kell állapítania, hogy az egyetemes szolgáltatási kötelezettség „nettó költséggel jár” és „méltánytalan pénzügyi terhet jelent”. Jelenleg csak néhány uniós tagállam jelentette, hogy megítélésük szerint az egyetemes szolgáltatási kötelezettség méltánytalan terhet ró az egyetemes szolgáltatóra (uo.).

Sok uniós tagállam engedélyezte már kompenzációs alap felállítását, azonban csak néhányuk állított fel ténylegesen ilyen alapot, köztük Olaszország. A legtöbb európai államban a kompenzációs alapok csak akkor kezdenek majd működni, ha a jövőben kiderül, hogy az egyetemes szolgáltatási kötelezettség méltánytalan terhet jelent. A Bizottság szerint „nemrég néhány tagállam kifejezte kívánságát ilyen kompenzációs alapok alkalmazása iránt az egyetemes szolgáltatási kötelezettség finanszírozásához” (uo.).

A postai szolgáltatási irányelv 7. cikkének 5. bekezdése szerint, amikor a tagállamok kompenzációs alapot hoznak létre és kijelölik a pénzügyi hozzájárulások mértékét, akkor „biztosítaniuk kell, hogy az átláthatóság, a megkülönböztetésmentesség és az arányosság elvét tiszteletben tartják”. Annak meghatározása érdekében, hogy mely vállalkozás kötelezhető a kompenzációs alaphoz való hozzájárulásra, a tagállamok az engedélyezések feltételül szabhatják a kompenzációs alaphoz való pénzügyi hozzájárulás kötelezettségét.

Bármely megoldás esetén problémát jelenthet, hogy az inkumbens szolgáltató túlkompenzálják. Az egyetemes szolgáltatási kötelezettségeket az általános gazdasági érdekű szolgáltatások kategóriájaként foghatjuk fel, és ezért az általuk termelt költségek kompenzációja igazolt, még akkor is, ha ez az uniós versenyszabályoktól való eltérést jelenti, beleértve az állami támogatások szabályait.<sup>24</sup>

A fogyasztók szemszögéből az egyetemes szolgáltatási kötelezettségek számos ponton torzíthatják a piacot. Míg az egységes árak fogyasztóbarátnak tűnhetnek, addig valójában az árkorlátozások, különösen az egységes árazási mechanizmusok, az egyes piaci résztvevők közötti stratégiai kapcsolatok kialakulásához vezethetnek, aminek összetett hatása magasabb árakhoz vezethet minden fogyasztó számára, beleértve az egyetemes szolgáltatás kedvezményezettjeit is. Az egyetemes szolgáltatási kötelezettség bevezetése csökkentheti a piacra lépést. A liberalizációs politika kiteljesítése és a sérülékeny, hátrányos helyzetű fogyasztók egyidejű megvédése a verseny hátrányos következményeitől számos kompromisszumot követel meg.

<sup>24</sup> Az állami támogatási szabályoknak való megfelelés főbb elvei és követelményeinek jó áttekintését adja Harker–Kreutzmann–Gallasch [2016] 242–249. o.

### *Az egyetemes szolgáltatás normatív fogalma*

Az uniós jogban az egyetemes szolgáltatás normatív fogalma magában hordozza az Európai Unióról szóló szerződés (EUSZ) 3. cikkében lefektetett – az emberi jogokra, a megkülönböztetésmentességre, az egyenlőségre, a területi kohézióra és a társadalmi integrációra vonatkozó – normatív értékeket. Ennek megfelelően az egyetemes szolgáltatás normatív fogalma arra a gondolatra épít, hogy minden polgárnak azonos szolgáltatáshoz van joga, függetlenül attól, hogy hol él.

Az egyetemes szolgáltatás pontos fogalma jelentősen eltér országokként, szektoronként és időszakosan, kifejezve az adott időszak sajátos társadalmi-gazdasági berendezkedését (*Batura* [2017] 3. lábjegyzet).<sup>25</sup>

Az egyetemes szolgáltatás eredeti uniós jogi fogalomként alakult ki, és mélyen gyökeret vert a közszolgáltatások uniós jogában. Egy „biztonsági hálónak” nevezhető, amely magában foglalja a minden tagállamban minden felhasználó és fogyasztó által elérhető és megfizethető, meghatározott színvonalú minimumszolgáltatásokat.

Az uniós jogban a végfelhasználóknak a legszükségesebb szolgáltatásokhoz való általános, hatékony hozzáférési jogaként lett meghatározva, és ezzel egy időben a szolgáltatás nyújtóinak kötelezettségeként, hogy meghatározott szolgáltatásokat meghatározott feltételek – mint teljes földrajzi lefedettség és elérhető ár – mellett nyújtsanak (*Fehér könyv* [2004]). Az egyetemes szolgáltatás azokat védi, akik nem tartoznak a piac tetejét lefölköző (*cherry-picking*) szolgáltatók érdeklődési körébe (*Rott* [2007] 57. o.). Fogyasztók, akik egyébként nem tudnák megvásárolni az alapvető szolgáltatásokat, például mert az energiapiac liberalizációja felerősítette a legszegényebb fogyasztók problémáit, és ők kimaradnak a verseny nyújtotta előnyökből is.<sup>26</sup>

Ebben az értelemben az egyetemes szolgáltatás egy olyan garancia, amely a monopolpiacról a versenyzői piacra történő átállás időszakában biztosítja a meglévő szolgáltatások folyamatos elérhetőségét és minőségét minden felhasználónak (*Davies–Szyzszak* [2011] 2. lábjegyzet). Elfogadja azt a tényt, hogy piacok felállítása

<sup>25</sup> A legtöbb fejlődő országban, valamint az EU-ban a liberalizáció 1998-as kezdete előtt, az egyetemes szolgáltatást mint hozzáférés-központú megközelítést alkalmazták elsősorban az infrastruktúra biztosítására és a szolgáltatások elérhetőségére. Az alapvető szolgáltatás, jó minőség és megfizethető árak továbbra is alapjai minden megközelítésnek. Ennek variációi léteznek az EU tagállamaiban és az EU-n kívül a WTO és OECD országokban (OECD: Non-Commercial Service Obligations and Liberalisation. DAF/COMP(2004)19.).

<sup>26</sup> A piaci liberalizáció problémáit felnagyította a kérdéses áru vagy szolgáltatás nélkülözhetetlen, alapvető jellege. Ez volt a helyzet az áramszolgáltatás vagy a vízellátás esetében. Ezek a fogyasztók kisebb eséllyel váltottak, mivel a többi fogyasztónál kevésbé voltak tájékozottak, ugyanakkor a szolgáltatók számára is kevésbé voltak vonzóak, vagyis kisebb eséllyel kaptak jó versenyajánlatot. Ők voltak viszont a legérzékenyebbek az áremelkedésre, tekintettel az energiaszámla mértékére a kiadásaikban. Így az egyetemes szolgáltatási kötelezettségen túlmenően a sérülékeny csoportok védelme a legfőbb közszolgáltatási cél, amely többféle formát is ölthet: szociális díjak az áram, telekommunikáció, vasút területén, kikapcsolási védőszabályok, az inkumbens postai szolgáltató által nyújtott banki szolgáltatások (*Finger–Finon* [2011] 10. o. 3. lábjegyzet).

nem történhet az alapvető fogyasztói igények kielégítése nélkül. Tagadhatatlanul, a befogadás (*inclusiveness*) mindig az egyik elemi részét jelentette az egyetemes szolgáltatás fogalmának.<sup>27</sup> A piacokról kirekesztés egyben társadalmi kirekesztés is (*Micklitz* [2011] 64. o. 4. lábjegyzet).

Egyes érvek szerint az egyetemes szolgáltatás jogosultságokat teremt a végfelhasználók részére (*Nihoul–Rodford* [2011]): a hozzáféréshez való jogot és a szolgáltatás minimális színvonalához való jogot, még azoknak a felhasználóknak a részére is, akik egyébként nem tudnak a szolgáltatásért fizetni, vagy olyan területen élnek, amely nem gazdaságos a magánvállalkozások számára.<sup>28</sup> Ezen érvek szerint az egyetemes szolgáltatási kötelezettségek valójában jelentőségteljesebb (és kikényszeríthető) fogyasztói jogokhoz vezettek (*Harker–Kreutzmann–Gallasch* [2016] 240. o., [2011] 2. lábjegyzet, *Micklitz* [2013]). Ennek ellenére e jogosultságok tartalma és kikényszeríthetősége nem egyértelmű az egyes irányelvekben, bár léteznek mechanizmusok a biztosításukra (például az egyetemes szolgáltatási irányelv 1–15. cikke (*EK* [2002b])). Nincs azonban kifejezett kötelezettség társítva a (tagállami vagy vállalati) szolgáltatásokra vonatkozó rendelkezésekhez, és az irányelvek nem határozzák meg, hogy a végfelhasználók hogyan hivatkozhatnak e jogosultságokra bíróság előtt (*Batura* [2017] 5. o. 3. lábjegyzet).

Az egyetemes szolgáltatás és a fogyasztók közötti kapcsolatot az aktuális fejleményekkel foglalkozó rész elemzi tovább, előtte azonban a postai fogyasztó meghatározását és normatív fogalmat vizsgáljuk meg.

## A POSTAI FOGYASZTÓ MEGHATÁROZÁSA ÉS NORMATÍV FOGALMA A POSTAI SZOLGÁLTATÁSI IRÁNYELVEKBEN

### *A postai fogyasztó meghatározása*

A postai irányelvek a „felhasználó” fogalmat használják, amelyet először 1997-ben határozott meg a 67/97/EK postai szolgáltatási irányelv 2. cikk 17. bekezdése akként, hogy „bármely természetes vagy jogi személy, aki az egyetemes postai szolgáltatásból feladóként vagy címzettként részesedik, majd később a harmadik 2008/6/EK postai szolgáltatási irányelv módosította akként, hogy „bármely természetes vagy jogi személy, aki a postai szolgáltatást feladóként vagy címzettként igénybe veszi”. A fogalom

<sup>27</sup> Befogadáson itt a távoli és vidéki környezetben élőkhez való kapcsolatot értjük, amikor a szolgáltatásnak az alacsony keresetű emberek számára is ugyanolyan megfizethetőnek kell lennie, és speciális megoldások révén az idősek és fogyatékkal élők számára is ugyanazokat a szolgáltatásokat kell biztosítani (*Batura* [2017] 51. o. 8. lábjegyzet)

<sup>28</sup> Az alapfeltevés az volt, hogy a piac másképpen nem szolgálná ki ezeket a területeket és/vagy fogyasztókat, vagy ha mégis, akkor olyan áron, amelyek számos fogyasztó számára elérhetetlenné tenné a szolgáltatásokat (*Harker–Kreutzmann–Gallasch* [2016] 238. o. 2. lábjegyzet).

átalakulása jól jelzi az egyetemes szolgáltatás és a fogyasztóvédelem közötti szoros kapcsolatot a postai irányelvekben.

A „felhasználó” fogalma azonban még így is tágabb, mint fogyasztó hatályos uniós jogi fogalma. Ez utóbbi olyan személyekre épít, akik „kereskedelmi, üzleti, kézműipari vagy szakmai tevékenységükön kívül járnak el”. Az Európai Unió Bíróságának nincsen kiterjedt, a fogyasztó fogalmát érintő gyakorlata (C-464/01 *Gruber*, C-110/14 *Costae*). Szemben más hálózatos iparágakkal, itt két különböző fogyasztói csoport jelenik meg (a feladók és a címzettek). Nagyrészt a feladó az, aki közvetlenül fogyasztói kapcsolatban van a postai szolgáltatóval, hiszen ő hoz döntést arról, hogy vásároljon-e szolgáltatást, valamint ő fizet. A címzetteknek általában nem kell postai szolgáltatót választaniuk, sem fizetniük a postai szolgáltatásért (*Jaag* [2014]). A feladót a 67/97/EK postai szolgáltatási irányelv 2. cikk 16. bekezdése akként határozza meg, mint „az a természetes vagy jogi személy, akitől a postai küldemény származik”. E fogalmakat egyelőre nem értelmezte tovább az esetjog.

Ezek a „fogyasztói” definíciók jellemzik a liberalizáció folyamatában elfogadott jogalkotást, amely a szabályozott gazdasági tevékenység sajátos formalitásainak volt a jogi terméke. Ahogyan a szolgáltatások biztosítása lett a privatizáció és a dereguláció tárgya, úgy alakult át az állam és polgára közötti vertikális kapcsolat is egy háromszögletű kapcsolattá az állami szabályozó, a magánszolgáltató és az állampolgár mint fogyasztó között. A szabályozott piacokon a vállalkozás szerződéses partnere nem a fogyasztó, hanem az áramhasználó, a telefonhasználó és a postai szolgáltatás felhasználója. Ebből következően, az uniós rendelkezések az ügyfél fogalmát használták.<sup>29</sup> A kapcsolat vállalatok és ügyfelek között hosszú távra szól, hosszú lejáratú szerződések által szabályozott, amelyek alapvetően különböznek az egyszeri üzleti tranzakcióktól (*Micklitz* [2013]). Az ügyfél fogalma tágabb mint a klasszikus értelemben vett fogyasztó, hiszen magába foglalja nemcsak a végső fogyasztót, hanem a termék vagy szolgáltatás összes ügyfelét, ahogyan azt az postai szolgáltatási irányelvek fogalma is mutatja. Egyszerre utal a háztartási és az üzleti fogyasztókra. A postai ügyfelek magukban foglalják a postai szolgáltatások minden felhasználóját, a magán- és az üzleti felhasználókat.

Ennek ellenére, a fogyasztó és az ügyfél közötti különbség két okból is releváns. Egyrészt, a szektorspecifikus szabályozókat gyakran éppen a fogyasztók védelmére hozták létre, tekintettel a fogyasztók gyengébb piaci helyzetére az információs és hatalmi aszimmetria miatt. A nagyvállalati fogyasztók esetében a szabályozói védelem ezen indokai hiányoznak. Másrészt, a fogyasztó és az ügyfél közti különbségtétel elengedhetetlen a szabályozó állam teljesítményének felmeréséhez (*Deller–Vantaggiato* [2014] 8. o.). A fogyasztók nemcsak a szabályozási célok alakításában játszanak szerepet, hanem a magatartásukról alkotott fogalmunk meghatározza a szükséges szabályozás terjedelmét és formáját. Mostanra elfogadott, hogy a liberalizált piacok sikeréhez elengedhetetlen a fogyasztói magatartás megértése (Waterson [2003]).

<sup>29</sup> A telekommunikációs szektorban a végfelhasználó, előfizető szintén használatos.



A verseny és a nagykereskedelmi piacok liberalizációjának előnyei egyértelműbbek a vállalati ügyfelek számára (*Littlechild* [1988], *Newbery–Pollitt* [1997]). mint a végső fogyasztóknak ((*Deller–Vantaggiato* [2014])). Ennek megfelelően, a közpolitikai célok megvalósítása függhet az egyes fogyasztói magatartásoktól.<sup>30</sup>

### *A postai fogyasztó normatív fogalma*

A fogyasztó normatív fogalma a szabályozott piacokon történetileg a piacelméletben használt fogalmon alapult. Ennek megfelelően a fogyasztók magatartását és érzékenységét a fogyasztók neoklasszikus modelljén keresztül ragadták meg. Ez feltételezte, hogy a fogyasztók a meghatározott költséghatárok között a haszon maximalizálására törekednek, kiszámítható módon reagálnak az ár és egyéb releváns változók megváltozására, állandó és kiegyensúlyozott preferenciákkal rendelkeznek, megfelelő keresési tevékenységet végeznek, a legolcsóbb és a legjobb minőségű terméket választják, beleértve a szolgáltató megváltoztatását, ha az az optimális, végül rendelkeznek az információk feldolgozásához szükséges képességekkel. E megközelítés alapján a fogyasztói magatartás változása a verseny növelésével, a jelentős piaci erejű szolgáltatók képességeinek korlátozásával, a minőség növelésével vagy az innováció elősegítésével indítható be (*Decker* [2017]).

Annak ellenére, hogy más szabályozott szektorok – például az energetika – uniós jogalkotása, egyértelműen ezt a fogyasztói megközelítést alkalmazta,<sup>31</sup> ez a postai szektorban nem ennyire magától értetődő. Ennek az oka ismét abban keresendő, hogy a fogyasztói kérdések nagyrészt az egyetemes szolgáltatásra vonatkozó rendelkezésekben rögzültek, amelyek egy passzív és gyenge fogyasztói csoportra vonatkoznak.

A fogyasztó jelenlegi normatív fogalma a *Gut Springenheide*-ügyön alapul, amelyben az Európai Unió Bírósága (EUB) kifejtette, hogy „az átlagos fogyasztó megfelelően jól tájékozott, valamint indokoltan figyelmes és körültekintő”.<sup>32</sup> E joggyakorlat szerint a fogyasztó jól informált és magabiztos piaci szereplő, aki képes az információkat használni és tájékozott döntések révén aktívan részt venni piacon anélkül, hogy a döntéseit az állami szabályozás és a korrekciós jogi eszközök határoznák meg. Mindazonáltal, a harmonizáció pozitív eszközei (az irányelvek formájában történő jogalkotás) egy védelmezőbb irányt követ, amelyben a fogyasztók olyan gyenge felek, akik védelméhez szükségesek a kötelező szabályok. Ezen irányelvek

<sup>30</sup> Deller and Vantaggiato érvelése szerint a fogyasztói és felhasználói érdekek közötti egyensúly a szabályozó államban további elemzésre szorul (*Deller–Vantaggiato* [2014]).

<sup>31</sup> Szemben azonban a versenypolitikával, itt nagyobb tudatosság volt abban a tekintetben, hogy meghatározott fogyasztói csoportok, például az alacsony jövedelműek vagy egyébként „sérülékenyek” érdekeit meg kell védeni.

<sup>32</sup> C-210/96 *Gut Springenheide GmbH és Rudolf Tusky v Oberkreisdirektor des Kreises Steinfurt – Amt für Lebensmittelüberwachung*, ECLI:EU:C:1998:369, 31, 32. pont. Lásd még C-540/08 *Mediaprint Zeitungs- und Zeitschriftenverlag GmbH & Co. KG*, ECLI:EU:C:2010:660, 103. pont.



értelmezése során az EUB a kezdeti öntudatos fogyasztóra építő gyakorlata után egy inkább fogyasztóbarát megközelítést alakított ki. Ez az inkább fogyasztóbarát megközelítés egyértelműen tetten érhető számos olyan döntésben, amelyben az EUB a tisztességtelen szerződési feltételekről szóló 13/93 irányelvet értelmezte (*EK* [1993]), mint például a *Pénzügyi Lízing*<sup>33</sup>, *Kásler*<sup>34</sup> vagy a *Froukje Faber*<sup>35</sup>, *Mohamed Aziz*<sup>36</sup> ügyekben.

A sérülékeny postai fogyasztókat célozták a postai szolgáltatási irányelvek fogyasztóbarát fogyasztókra vonatkozó rendelkezései.<sup>37</sup> A harmadik postai szolgáltatási irányelv kijelenti, hogy egyetemes szolgáltatók a vakok és gyengén látók számára a bevezetett ingyenes szolgáltatásokhoz továbbra is biztosítják a hozzáférést. Ezen túlmenően a 12. cikk alapján a tagállamoknak lehetőségük van fenntartani vagy bevezetni ingyenes postai szolgáltatásra vonatkozó szabályokat a vakok és gyengén látók számára.

### *Fogyasztókra vonatkozó rendelkezések*

Ahogy korábban említettük, a liberalizált szektorokban a postai szolgáltatások fogyasztókra vonatkozó uniós szabályok a leginkább korlátozottak. A postai szolgáltatási irányelvek a szolgáltatásnyújtókra nézve nem vezettek be a fogyasztókkal történő szerződés megkötésére vagy a szerződésben foglalt tájékoztatásra vonatkozó kötelezettségeket. P. Nihoul érvelése szerint ennek hátterében inkább a szolgáltatás természete, mintsem a fogyasztói érdekek előmozdítása iránti elkötelezettség hiánya állhatott. Nevezetesen a postai szolgáltatás nyújtói nem kötelezhetők minden egyes levél kapcsán szerződéskötésre a fogyasztóval (*Nihoul* [2009] 19. o). Ahogyan *Jaag* [2014] és *Hearn* [2017] kiemelte, a szerződések hiánya a postai szolgáltató és a két felhasználói csoport közötti sajátos kapcsolatnak is köszönhető. A csomagküldés esetében a címzett a távértékesítési szabályok (2011/83/EU fogyasztói jogok irányelv) alapján áll szerződéses kapcsolatban a kereskedővel.

<sup>33</sup> C-240/98 és C-244/98. egyesített ügyek, *Océano Grupo*, 25. pont, lásd még C-168/05 *Mostaza Claro*, ECLI:EU:C:2006:675, C-40/08 *Asturcom Telecommunication*, ECLI:EU:C:2009:615, 29. pont; C-243/08 *Pannon GSM*, ECLI:EU:C:2009:350, 25. pont és C-137/08 *VB Pénzügyi Lízing v. Ferenc Schneider*, ECLI:EU:C:2010:659, 46. pont.

<sup>34</sup> C-26/13 *Árpád Kásler, Hajnalka Káslerné Rábai v OTP Jelzálogbank Zrt.*, ECLI:EU:C:2014:282, 79. pont, C-453/10 *Pereničová and Perenič*, ECLI:EU:C:2012:144, 31. pont és C-168/10 *Banco Español de Crédito EU*:C:2012:349, 40. pont és az ott hivatkozott esetjog.

<sup>35</sup> C-497/13 *Froukje Faber*, ECLI:EU:C:2015:357. Az EUB megközelítése nagyon fogyasztóbarát volt az 1999/44. irányelv szerinti fogyasztói adásvételi jog értesítési kötelezettsége kapcsán. Részletes elemzésért lásd (*Rott* [2016]).

<sup>36</sup> C-415/11 *Mohamed Aziz v. Caixa d'Estalvis de Catalunya, Tarragona i Manresa (Catalunyacaixa)*, ECLI:EU:C:2013:164, C-226/12 *Constructora Principado SA v. José Ignacio Menéndez Álvarez*, ECLI:EU:C:2014:10.

<sup>37</sup> Az első postai szolgáltatási irányelv 16. preambulumbekzdése, a harmadik postai szolgáltatási irányelv 37. preambulumbekzdése szerinti vakok és csökkent látóképességű személyek.

Mindezek ellenére, információs kötelezettségeket beépítettek az egyetemes szolgáltatásra vonatkozó szabályokba (EK [2002b] 6. cikk). A 14. preambulumbekzdés értelmében az egyetemes szolgáltatás igénybe vevői számára megfelelő tájékoztatást kell nyújtani szolgáltatás köréről, a kínálatukra és felhasználásukra vonatkozó feltételekről, a nyújtott szolgáltatások minőségéről és a díjakról. Ezen túlmenően bár a 97/67/EK irányelv 34. preambulumbekzdése rögzíti, hogy a fogyasztókkal kötött szerződésekben alkalmazott tisztességtelen feltételekről szóló 93/13/EGK tanácsi irányelv vonatkozik a postai szolgáltatókra, a postai irányelvek a szolgáltatásnyújtókra nézve nem vezettek be a fogyasztókkal történő szerződés megkötésére vagy a szerződésben foglalt tájékoztatásra vonatkozó kötelezettségeket.

Ismereteink szerint ez európai bíróságoknak nincsen olyan gyakorlata, amely az általános fogyasztóvédelmi jog és a postai szabályozás kapcsolatát értelmezte volna. Ugyanakkor az Az Európai Unió működéséről szóló szerződés (EUMSZ) 12. cikke alkotmányos alapot nyújt a fogyasztói érdekek figyelembevételére a többi uniós politika értékelésekor.<sup>38</sup> Az EUMSZ 12. cikke horizontális rendelkezésként funkcionál és visszaköszön az EU alapjogi chartájának 38. cikkében (EU [2012a]).<sup>39</sup> A 38. cikk az általános gazdasági érdekű szolgáltatásokhoz való hozzáférésre vonatkozó 36. cikkel együtt a „szolidaritás” részben kapott helyet. A két rendelkezés együttes olvasása megerősíti a Trstenjak főtanácsnok által az *RWE Vertrieb* energiaügyi ügyben kifejtetteket, nevezetesen, hogy „a fogyasztóvédelem területén elfogadott egyes uniós jogi aktusok között sokféle kapcsolódás van. Ezek tehát az egységes szabályozás egymást kiegészítő részeként értelmezendők” (EU [2012b] 69. pont, 50. lábjegyzet).<sup>40</sup>

Az *RWE Vertrieb*-ügyben az EUB elemezte az uniós energiajog és fogyasztóvédelmi jog közötti kapcsolatot, és megállapította, hogy az energia-irányelv fogyasztókra vonatkozó szabályai *lex specialis*nek minősülnek az Unió olyan általános fogyasztóvédelmi szabályaihoz képest, mint a 2011/83/EU fogyasztói jogi irányelv, a 97/77/EK irányelv a távszerződésekről, a 93/13/EGK irányelv a tisztességtelen szerződési feltételekről. Az EUB a *Schulz*-ügyben akként érvelt, hogy „a fogyasztóvédelemmel kapcsolatos célok alapozzák meg a 2003/54 és a 2003/55 irányelv rendelkezéseit [...]”. E célok szorosan összefüggnek mind a szóban forgó piacok liberalizációjával,

<sup>38</sup> Például a Törvényszék erre hivatkozott a Test-Achats-ügyben annak hangsúlyozására, hogy a fogyasztóvédelem egy olyan érdek, amelyet a szerződések révén figyelembe kell venni bármely uniós politika átültetésekor, beleértve a versenyjogot is (Case T224/10, *Association belge des consommateurs test-achats ASBL v. Commission*, 2011. október 12., nyr, 43. pont.)

<sup>39</sup> Az Európai Unió alapjogi chartájának 38. cikkét szintén hivatkozza a Bíróság, amely meghatározza, hogy az Unió politikáinak magas szintű fogyasztói védelmet kell biztosítaniuk.

<sup>40</sup> Trstenjak főtanácsnok akként folytatta, hogy „Az Unió fogyasztóvédelmi jogában máig fennálló jogi széttagoltság a történelmi fejlődés következménye, amelynek során az uniós jogalkotó egyes életviszonyokat a vállalkozások és a fogyasztók közötti ügyletek valódi belső piacának megvalósítására tekintettel lassanként és az elért vívmányokkal összhangban szabályozott” (EU [2012b] 69. pont, 50. lábjegyzet.)

mind pedig azzal az ezen irányelvek által követett céllal, hogy biztosítsák a stabil villamosenergia és földgázellátás biztonságát”.<sup>41</sup>

A postai piacok uniós jogalkotására alkalmazva analógiát, lehetséges úgy érvelni, hogy azonos elvek érvényesülnek, vagyis az általános uniós fogyasztóvédelmi szabályok vonatkoznak a postai piacokra, míg a postai szolgáltatási irányelveket *lex specialisként* kell alkalmazni.

A fogyasztói jogorvoslatokkal kapcsolatban a postai szolgáltatási irányelvek nem tartalmazzak külön rendelkezéseket. Már 1997-ben beültették a 19. cikket, amely megkövetelte a tagállamoktól, hogy a szolgáltatást igénybe vevők panaszainak kezelésére biztosítsanak átlátható, egyszerű és olcsó eljárásokat az összes postai szolgáltatóval szemben, és nemcsak az egyetemes szolgáltatóval szemben.

Szükség esetén egy megtérítési és/vagy kompenzációs rendszer kialakítása szintén előírás. Az egyetemes szolgáltató, és ahol szükséges, más vállalkozások is, amelyek az egyetemes szolgáltatás hatálya alá tartozó szolgáltatást nyújtanak, kötelesek közzétenni a beérkezett panaszok számát és azok kezelését a 16. cikkben megfogalmazott szolgáltatási standardokhoz kapcsolódó éves teljesítményjelentés keretében.

Az EUB a *DHL International*-ügyben<sup>42</sup> kimondta, hogy a 19. cikket úgy kell értelmezni, hogy „azzal nem ellentétes az olyan tagállami szabályozás, amely az egyetemes szolgáltatás körébe nem tartozó szolgáltatásokat nyújtó szolgáltatók számára az e szolgáltatások igénybe vevői panaszainak kezelésére külső eljárás alkalmazását teszi kötelezővé.”

A harmadik postai szolgáltatási irányelv alkalmazásáról készült közelmúltbeli jelentés szerint minden tagállam kiterjesztette a felhasználók védelmét mind az egyéb postai szolgáltatókkal, mind az egyetemes szolgáltatóval szemben. A legtöbb egyetemes szolgáltató kompenzációs rendszert is bevezetett. A tagállamok nagy része kijelölt egy „illetékes nemzeti hatóságot”, általában a nemzeti szabályozó hatóságot vagy ombudsmant az olyan panaszok vizsgálatára, amelyeket az egyetemes szolgáltató nem tudott kielégítően megoldani (*EB* [2015 3–34. o]).

A vitarendezés javítása érdekében – a fentiekén túlmenően – a harmadik postai szolgáltatási irányelv megkövetelte a tagállamoktól, hogy támogassák a bíróságon kívüli eljárások használatát.<sup>43</sup> Ebben a körben relevánssá válik a nemzeti szabályozó hatóságok szerepe és az együttműködésük a postai fogyasztók jogi helyzetét illetően. A következőkben ezt a szervezeti keretet elemzzük, illetve azt a kérdést, hogy miként kellene ennek a szervezeti keretnek reagálnia a technológiai fejlődésre.

<sup>41</sup> C359/11 és C400/11, egyesített ügyek, *Schulz*, ECLI:EU:C:2014:2317.

<sup>42</sup> C-148/10 *DHL International*, ECLI:EU:C:2011:654, Az ügy a *DHL International NV* ellenállásából indult a külső panasz eljárás (egy ombudsmani eljárás a nemzeti szabályozó hatóságon belül, amelyet a kijelölt vállalatok díjaiból fizetnek) finanszírozásában való kötelező részvétellel szemben, azzal érvelve, hogy az általa nyújtott expresszkézbesítési szolgáltatások nem postai szolgáltatások.

<sup>43</sup> A fogyasztói alternatív vitarendezési irányelv 2015-ös tagállami átültetésén túlmenően az online vitarendezési felület 2016. januári indulása segíti a határon átnyúló e-kereskedelmet (2013/11/EU irányelv és 2009/22/EK rendelet).

*Nemzeti szabályozó hatóságok*

A teljes postai szolgáltatási piacnyitásnak és az egyetemes szolgáltatási kötelezettség nyújtásának ellenőrzésére az uniós keretszabályozás előírta a tagállamok számára egy vagy több nemzeti szabályozó hatóság kijelölését, valamint a Bizottság értesítését e döntésről (97/67/EK irányelv 22. cikk). A nemzeti szabályozó hatóság a postai szolgáltatási irányelv hatálya alá tartozó szabályozási hatáskörökkel vannak felruházva. (2. cikk 18. bekezdése).

A hatóságoknak mind működésükben, mind jogilag függetlennek kell lenniük a postai szolgáltatóktól. Ezen túlmenően minden tagállamnak biztosítania kell, hogy a nemzeti szabályozó hatóságok és a nemzeti versenyjogi, illetve fogyasztóvédelmi szervek együttműködnek egymással a közös témájú ügyekben.

A Bizottság 2015-ös jelentése (*EB* [2015]) alapján minden tagállam rendelkezik már független nemzeti szabályozó hatósággal. Az illetékes nemzeti hatóság – általában nemzeti szabályozó hatóság vagy ombudsman – feladata az olyan panaszok kivizsgálása, amelyeket az egyetemes szolgáltató nem tudott kielégítően megoldani. A legtöbb nemzeti szabályozó hatóság több szektoron átvélő szabályozási hatáskörrel rendelkezik: a postai szolgáltatások, valamint az elektronikus hírközlés és az egyéb hálózatos iparágak – például az energia vagy a vasúti közlekedés – felett (például a holland fogyasztói és piaci hatóság). A tagállamoknak biztosítaniuk kell, hogy ahol szükséges, a nemzeti szabályozó hatóságok és a nemzeti versenyjogi, illetve fogyasztóvédelmi szervek együttműködjenek egymással (22. cikk 1. bekezdése).

A felhasználók védelmét a postai szektorban egyszerre látják el a nemzeti szabályozó hatóságok és/vagy a nemzeti fogyasztóvédelmi hatóságok, emellett a legtöbb tagállam mind a postai jogalkotásban, mind a fogyasztóvédelmi jogban biztosít jogorvoslati eljárásokat (*Copenhagen Economics* [2018] 103. o.). A legtöbb tagállamban a nemzeti szabályozó hatóságok vagy a fogyasztóvédelmi hatóságok hagyják jóvá a felhasználókat védő egyetemes szolgáltató által nyújtott eljárásokat.

Bár az érintett szereplők megállapításai szerint a fogyasztói panaszok jellemzően kis pénzösszegekre vonatkoznak, amelyekre az alternatív vitarendezési rendszerek kiválóan alkalmasak, mégsem végeztek még olyan elemzést, amely az alternatív vitarendezés hatékonyságát vizsgálta volna a postai szektorban.<sup>44</sup>

<sup>44</sup> 2016-ban az országok többsége rendelkezett a panaszeljárásokkal, kompenzációs rendszerekkel, vitarendezéssel kapcsolatos információk postai szolgáltatók általi közzétételére vonatkozó kötelezettségekkel (általában a szolgáltató weboldalán, a hozzáférési ponton, az általános szerződési feltételekben), legtöbb esetben lefedve az egyetemes szolgáltatót is. Az elmúlt három évben növekedett azoknak az országoknak a száma, ahol alternatív (bírószágon kívüli) vitarendezési eljárások elérhetők, 22 ország 2014-ben, 27 ország 2015-ben és 29 ország 2016-ban. Hat további nemzeti szabályozó hatóság jelezte, hogy a kötelező mechanizmus helyett önkéntes szisztéma is igénybe vehető (*Copenhagen Economics* [2018] 106. o.).

## AKTUÁLIS FEJLEMÉNYEK – A NÖVEKVŐ SZABÁLYOZÁSI RÉSZ AZ UNIÓS JOG ÉS A POSTAI PIACOK KÖZÖTT

A globalizáció, a technológiai fejlődés, a változó fogyasztói magatartás és a szabályozási reformok hatására a postai piacok alapvetően átalakultak. A kereskedelem nemzetközivé válása megnövelte a fogyasztói piacokat, és a liberalizáció új piaci mechanizmusokat vezetett be, valamint lehetővé tette a fogyasztói választást. Az olcsóbb technológiával és a digitális piacok fellendülésével egyre több a digitális technológiák felhasználói közötti interakció, és a fogyasztók a piacok aktív szereplői lehetnek: képesek saját szolgáltatásokat vagy saját maguk által – esetleg társakkal – létrehozott termékeket és szolgáltatásokat kínálni.

A vonatkozó jogi keretszabályozás még nem tudott lépést tartani a fejlődéssel, ezért a postai szolgáltatások uniós (és nemzeti) joga egyre kevésbé kapcsolódik a postai piac technológiai és gazdasági változásaihoz.

Fontos kiemelni, hogy az új technológiák az online-vásárlást sokkal kényelmesebbé teszik, és a növekvő e-kereskedelem következtében a levélposta radikálisan visszaszorul, miközben a postai szolgáltatók által közvetített csomagküldemények száma növekszik. A postai értéklánc történetileg egy tisztán fizikai láncolat volt, amely a levelek és csomagok fizikai szállítására, kézbesítésére épült. A digitális technológia megváltoztatta ezt az értékláncot egy második, információs értéklánc hozzáadásával, amely növeli a fizikai értéklánc hatékonyságát, valamint az e-kereskedelem hozzáadásával, amely lehetővé teszi a fogyasztók számára, hogy az interneten keresztül rendeljenek termékeket és a megfelelő e-helyettesítővel váltsák fel a hagyományos leveleket (*Finger és szerkesztőtársai* [2104] 6. o.).

A csomagküldemények váltak a Bizottság digitális piaci stratégiájának sarokkövévé. A 2012-es e-kereskedelemről és az online szolgáltatásokról szóló közleménye szerint az online vásárolt javak kézbesítése az egyik az e-kereskedelem fejlesztésének öt prioritása közül. Ezt követően egy zöld könyvet bocsátott ki (*EB* [2012]), amely a piaci problémák további részleteit kereste, valamint a lehetséges megoldásokat e problémákra (*Zöld könyv* [2012]). A feltárt problémákra nyújtott választ a Bizottság 2016-ban, amikor a digitális egységes piaci stratégiának megfelelően kiadta az e-kereskedelmi csomagját (*EB* [2016]). A határon átnyúló csomagküldeményi árak átláthatóságának növelése és a szabályozói felügyelet javítása érdekében fogadták el a határokon átnyúló csomagkézbesítési szolgáltatásokról szóló 2018/644. számú rendeletet 2018 áprilisában (*EU* [2018]). Ennek célja a határon átnyúló csomagküldeményi árak átláthatóságának növelése és a szabályozói felügyelet javítása volt annak érdekében, hogy az egyéni fogyasztó és a kis e-kereskedő is hasznot húzhasson az egyre megfizethetőbb kézbesítési és kényelmes visszaküldési lehetőségekből még a periférikus területeken is. A rendelet túl azon, hogy épít a postai szolgáltatási irányelvekben található, határon átnyúló csomagkézbesítési szolgáltatásra vonatkozó szabályokra, ki is egészíti azokat. Az üzleti vállalkozások fogyasztókkal számára (*business-to-consumer, B2C*) bonyolított e-kereskedelemben csomagkézbesítései nem

tartoznak az első postai szolgáltatási irányelv hatálya alá, és a legtöbb csomagkézbesítési szolgáltatás az egyetemes szolgáltatás hatálya alól is kiesik.

A kommunikáció terén hozott változásokon és ezek postai piacokra gyakorolt hatásain túl, a digitalizáció alapvetően megváltoztatta a felhasználók magatartását és ennek megfelelően a szükségleteit is. A technológia címzettközpontú struktúrárt hozott létre a postai piacokon, amelyben a fogyasztók nemcsak jobban tájékozottak, de részt is tudnak venni a postai szolgáltatás nyújtásában, például közösségi alapú kézbesítéseken keresztül (*Wik-Consult* [2016b], iv., viii. o.). A szolgáltatások kiszervezésének (*crowdsourcing*) hagyományos modellje az azonos szintű (*peer-to-peer* vagy fogyasztó–fogyasztó) kézbesítésre épül, ahol a küldő a kínált ár vagy személyes preferenciák alapján manuálisan kiválaszthatja, hogy az adott terméket ki fogja kézbesíteni. Ezek a közösségi vagy kiszervezett kézbesítések internetalapú összekötő platformokra épülnek, és feltételezik magánfogyasztók vagy regisztrált szállítók közreműködését a kézbesítésben (uo. 61. o., 92. o.).

Amíg az aktív fogyasztók számára a lehetőségek növekednek, a sérülékeny (hátrányos helyzetű) fogyasztókra leselkedő kockázatok és a sérülékenység formái szintén változnak. A kézzel fogható levelek és csomagok a rosszabb, kevesebb szolgáltatás nyújtásának vagy a szolgáltatásból való kizárásnak a veszélyét hordozták a vakok és gyengén látók, illetve a vidéki és elszigetelt helyeken élők számára, míg a digitális piacok veszélyei más formát öltenek. A digitális kirekesztettség vagy egyéb hátrányok veszélye nőhetnek a korlátozott digitális képességekkel rendelkező fogyasztói csoportok (időskorúak), illetve az alacsony jövedelmű és rossz digitális hozzáférésű fogyasztói csoportok számára. Hasonlóan, a távoli helyeken élő fogyasztók magasabb kézbesítési költségekkel szembesülhetnek (uo. 106–192. o.). Ez megváltoztatja a sérülékeny fogyasztókról eddig kialakított megközelítést. Miközben a fogyasztók választásaikon keresztül formálják a technológiai innovációt, biztosítani kell, hogy ezek a piacokon megjelenő választások ne legyenek hátrányos hatással a sérülékeny fogyasztókra. Az elektronikus kommunikáció növelheti a fogyasztók viselkedési hibáit (*behavioural biases*),<sup>45</sup> valamint a cégeknek is érdekükben áll a fogyasztó téves magatartásának kihasználása, például a fogyasztói tehetetlenség ösztönzésével. Ennek következtében az online verseny növekedése az offline-hoz képest nem feltétlenül előnyös a fogyasztók számára (*IMCO* [2011] 11. o.).

A fent említett piaci fejlemények és a fogyasztói magatartás változásai megkérdőjelezik az egyetemes szolgáltatási kötelezettség jelenlegi hatókörét, valamint azt, hogy vajon megfelel-e a jelenlegi fogyasztó elvárásoknak. A levélforgalom csökkenése éppen akkor növeli az egyetemes szolgáltatási kötelezettség költségét, amikor sokkal kevésbé van rá szükség. Még rosszabb, hogy az új kommunikációs technológia helyett a régi finanszírozásához vezet (*CERRE* [2015]).

<sup>45</sup> Az elektronikus hírközlési piacról származó bizonyítékok megerősítik a magatartási torzulások széles körű hatását, de nehéz elkülöníteni vagy mérni a hatásukat (*Lunn-Lyons* [2010]).



## AZ EGYETEMES SZOLGÁLTATÁS JÖVŐBELI HATÓKÖRE ÉS FOGALMA

A postai szektorban végzett kutatások szerint érvényesül az a trend, hogy a tagállamok sokkal korlátozottabban határozzák meg az egyetemes szolgáltatási kötelezettséget (*WIK-Consult* [2013] 130. o.). A szűkebb hatályú egyetemes szolgáltatási kötelezettség felé mozduló trend azt ösztönzi, hogy az egyetemes szolgáltatás körébe tartozó levelek kézbesítésének meghatározásában előtérbe helyezzék a fogyasztói választást (*EP* [2016]).

Voltak javaslatok arra nézve, hogy az EU-nak fel kellene hagynia az egy kaptafára épülő, univerzális megközelítéssel, amely a hatályos postai szolgáltatási irányelvben található, és helyette olyan általános elvek alapján kellene meghatároznia az egyetemes szolgáltatási kötelezettséget, mint az általános elterjedtség,<sup>46</sup> a megfizethetőség, és a hozzáférhetőség. Ebben az esetben a tagállamoknak nagy mozgásterük van az egyetemes szolgáltatási kötelezettség hatályának a meghatározásában (*WIK-Consult* [2013] 301. o.). Minden tagállam ki tudna alakítani egy olyan egyetemes szolgáltatás fogalmat, amely megfelel ezeknek a céloknak, miközben a 2008/6/EK harmadik postai szolgáltatási irányelv szavaival élve „tisztelőben tartja az objektivitást, az átláthatóságot, a megkülönböztetés-mentességet, az arányosságot és a lehető legkisebb mértékű piactorzítás elveit, amelyek szükségesek a postai szolgáltatások szabad biztosításához a belső piacon.” (*EK* [2008] 23. preambulumbekzdése.)

Egy másik javaslat szerint az egyetemes szolgáltatás hatályának és jellemzőinek újrafogalmazására lenne szükség (*CERRE* [2015]). Ennek az újradefiniálásnak a fogyasztók alapvető kommunikációs szükségletei és képességei figyelembevételével kellene megtörténnie, kitérve arra, hogy mivel igazolható az egyetemes szolgáltatás (hatékonyság, a kommunikációhoz való alapvető jog, állampolgárság), milyen egyensúly alakítható ki az uniós harmonizáció és a nemzeti szabályozás között, valamint arra, hogy miként lehet a hatékonyság az egyetemes szolgáltatás finanszírozásának és kompenzációjának a vezérfonala. E változások végrehajtására a Bizottság kibocsáthat „puha fogi” (*soft law*) dokumentumokat, iránymutatásokat vagy az irányelvek módosítására is sor kerülhet. Ahogyan a postai és telekommunikációs szolgáltatások nagymértékben összefonódnak – és számos új, hibrid szolgáltatás jelenik meg –, lehetőség van az egyetemes szolgáltatás beolvasztására a kommunikációhoz való egyetemes jogba.

*Finger és szerzőtársai* [2005] harmadik javaslata szerint az egyetemes szolgáltatási kötelezettséget az új fogyasztói igények szerinti kell kialakítani, és le kell szűkíteni a lakossági és kisvállalati ügyfelekre. Ezt az elképzelést fejlesztette tovább, és fogal-

<sup>46</sup> Az egyetemes szolgáltatás koncepciójának mint mindenhol jelenlévő szolgáltatásnak az egyik lehetséges megfogalmazását adja az 2002/22/EK elektronikus hírközlési egyetemes szolgáltatási irányelv 3. cikkének 1. bekezdése: „A tagállamok biztosítják, hogy az e fejezetben meghatározott szolgáltatások a területükön, földrajzi elhelyezkedéstől függetlenül, meghatározott minőségben és – a konkrét nemzeti feltételek fényében – megfizethető áron minden végfelhasználónak rendelkezésére álljanak.”



mazta át *Jaag–Trinkner* [2011], egy olyan új postai egyetemes szolgáltatási fogalmat javasolva, amely tekintettel van az elektronikus kommunikáció eszközeire. Ebben a modellben az egyetemes szolgáltató egyetlen platformként működik, és köteles legalább egy levél- és csomagszolgáltatást, úgynevezett alapszolgáltatást kínálni, amely megfelel a sebességre, megbízhatóságra, megfizethetőségre, egységességre vonatkozó követelményeknek (alapvető követelmények). Itt a postai egyetemes szolgáltatási kötelezettség hatálya közvetlenül kapcsolódik az áruk és információk átadásának alternatív módjaihoz. A szabályozók egyértelműen meghatározott kritériumok szerint hagyják jóvá a változásokat a begyűjtés és kézbesítés hozzáférhetősége terén, valamint ők ellenőrzik, hogy az inkumbens szolgáltató által kínált termékek megfelelnek-e az alapvető követelményeknek. Ez a rendszer lehetőséget nyújt a postai szolgáltatóknak arra, hogy a termékeiket idővel rugalmasan a változó fogyasztói igényekhez igazítsák egészen addig, amíg az alapvető követelményeknek megfelelnek (*Jaag* [2014] 273–274. o.).

A következő részek a postai szolgáltatási irányelvek átültetését elemezik két helyi piacon, valamint a technológiai változások hatását ezeken a piacokon és a szabályozásokon.

#### HELYI PIACOK – HOLLANDIA

A holland postai piac teljes liberalizációjára 2009. április 1-én került sor. A holland kormány 2006-ban eladta a nemzeti postai monopóliumban meglévő aranyrészvényét, ezzel teljesen privatizálta azt. A holland kormányzat mindig pragmatikusan állt hozzá a gazdasági és közpolitikai kérdésekhez, amely végül a postai reformhoz is vezetett. A folyamat nem ideológiai megfontolásokra, hanem az új gazdasági körülményekhez és az igazgatási hatékonysághoz való alkalmazkodás folyamatába épült (*Gough* [2014]).

A holland postai szolgáltatások piacát a 2009. évi holland postai törvény (*Postwet*) szabályozza, amelyet 2016-ban módosítottak. A 2009. évi postai rendelkezést – amely a postai törvénnyel összhangban tartalmazza a részletszabályokat egyes témákban – 2016-ban szintén felülvizsgálták és módosították. E módosítások lazították a kötelező levélszekrényekre és a postákra vonatkozó követelményeket, mivel a postai forgalom csökkent, valamint szükség volt változtatásokra az egyetemes szolgáltatási kötelezettség mindenki számára elérhető és megbízható fenntartásához. E jogi változtatások lehetővé tették az egyetemes szolgáltató, a PostNL számára, hogy kiskereskedelmi hálózatát a releváns piaci fejleményekhez és a változó fogyasztói igényekhez igazítsa.

A 2009. évi postai rendelkezés egy miniszteri rendelet, amely az egyetemes szolgáltatók költségelszámolási rendszerének részletes követelményeit fekteti le a postai szektorban. A 2009. évi postarendelet standardokat állapít meg a költségelszámolási rendszerre, valamint részletesen meghatározza azokat a költség típusokat, amelyek az egyetemes postai szolgáltatáshoz tartoznak (7. és 8. cikk). Ezen túlmenően rendelkezik

arról, hogy az egyetemes szolgáltatási kötelezettséghez kapcsolódó díjhiány hogyan állapítható meg (14. és 14.d cikk). Biztosítja, hogy az egyetemes szolgáltatás nyújtását piaci mechanizmusok garantálják, és azt, hogy az *ex ante* versenyfelügyelet fennálljon.

2014-ben egy új jogszabály lépett hatályba, létrehozva a jelentős piaci erő (*significant market power, SMP*) rendszerét annak érdekében, hogy a versenyfelügyeleti kötelezettségek kiterjeszthetők legyenek a postai szolgáltatási szektorra.<sup>47</sup> Ez hatáskört biztosít a holland fogyasztói és piaci hatóság (*autoriteit Consument en Markt, ACM*) számára, hogy vizsgálja a piacokat, és szabályozási kötelezettséget állapítson meg a jelentős piaci erejű postai szolgáltató számára.

### *Piaci fejlemények*

A holland levélpiacon a piac szűkülése ellenére sikeresen alakult ki verseny az időérzékeny és a nem időérzékeny levélküldemények körében. Hollandia egyike azoknak az európai országoknak, ahol leginkább csökken a levelek mennyisége. 2010 óta a holland levélpiac elveszítette bevétele közel egyötödét és mennyiségének harmadát.

A levélárak a fogyasztók és a kisvállalkozások számára jelentősen nőttek, míg a közepes és nagyvállalatokat oly mértékben nem érintette az árak növekedése az időérzékeny kézbesítéseknél. A piaci fejlemények jelentősen megnehezítették az egyetemes szolgáltatás nyújtásának fenntarthatóságát és a holland levélpiac jövőjét. Az időérzékeny levélkézbesítések keresleti trendjének ellenére kialakult a helyi és regionális verseny. A Sandd és a PostNL révén két nemzeti szintű szereplő is van a nem időérzékeny levelek kézbesítésére.

A holland levélpiac jelenleg az Európai Unió egyik leginkább versenyzői piaca, annak ellenére, hogy a mennyiségi csökkenés jelentős kihívások elé állította.<sup>48</sup> A digitális alternatívák gyorsan terjednek a holland postai szolgáltatási piacon, mivel a digitalizáció és a digitális felkészültség más európai országokkal összehasonlítva nagyon magas szinten áll Hollandiában. A digitalizáció változó fogyasztói igényekhez vezetett. A közelmúlt egyik kutatása bizonyította, hogy a fogyasztói igények átlagosan alacsonyabbak, mint a jogvédelem jelenlegi szintje. Ez felveti azt a kérdést, hogy vajon a postai szolgáltatások képesek-e, és ha igen, milyen mértékben képesek hozzájárulni az emberek információhoz való jogához a jelenben és a jövőben.

Míg a levelek mennyisége továbbra is csökkeni fog, egyértelmű esély van a csomagküldemények növekedésére (beleértve az egyetemes szolgáltatási csomagokat) az e-kereskedelem dinamikus növekedésének köszönhetően.

<sup>47</sup> Wet van 25 november 2013 tot wijziging van de Postwet 2009 ter invoering van ex ante toezicht op een postvervoerbedrijf met aanmerkelijke marktmacht.

<sup>48</sup> 2010 óta a belföldi levélmennyiségek közel egyharmadukkal csökkentek (3,1 milliárd küldeményre) és a bevételek több mint egy ötödükkel (1,3 milliárd euróra). 2010 és 2015 között a belföldi levélmennyiség évente 7,6 százalékkal csökkent. A teljes mennyiség 93 százalékát az üzleti levelek teszik ki, a fogyasztói levelekaránya a 7 százalékos (*WIK-Consult* [2016a] v. o.)

A vállalati piacon a postai szolgáltatások jelentősége szintén csökken, és volume is gyors ütemben fogyatkozik. A mennyiségi csökkenésből adódóan feszültség keletkezett a holland kormányzati célokra belül, amelyeket a postai piacon kívánnak elérni. Egyrészt cél a fenntartható verseny biztosítása a tömeges küldemények piacán, hiszen ez a legjobb módja a kereskedelmi érdekek (választás, alacsonyabb árak, magasabb minőség) védelmének. Másrészt szintén cél az egyetemes szolgáltatási kötelezettség megfizethetőségének, hozzáférhetőségének és minőségének garantálása. E célok kioltják egymást. A csökkenő mennyiségek miatt a verseny előnyei nem biztos, hogy elegendők annak a hátránnak az ellensúlyozására, hogy a méretgazdaságosság előnyeit nem használják ki teljesen.<sup>49</sup>

A holland kormányzat a közelmúltban vázolta a holland postai szolgáltatási piac jövőképét.<sup>50</sup> Ennek értelmében a postai piac hosszú távon a tágabb értelemben vett kézbesítési piac részévé válhat. A postai hálózat ebben az esetben elősegítheti a más logisztikai szolgáltatások (például étel, csomag) nyújtására való áttérést. Ezen túlmenően, olyan más logisztikai szereplők, akik egyelőre nem aktívak a postai piacon, elkezdhetik a postai piac egyes részeinek kiszolgálását a saját hálózataikkal.

### *Egyetemes szolgáltatás a 2009. évi holland postatörvényben*

Az egyetemes szolgáltatás meghatározása Hollandiában szűkre szabott. Szemben más EU-tagállamokkal, Hollandiában kizárólag a belföldi egyéni levél- és csomagküldemények minősülnek egyetemes postai szolgáltatásnak, míg a belföldi tömeges küldemények kívül maradnak az egyetemes szolgáltatások körén.

A 2009. évi holland postatörvény a fentiek szerint az egyéni címzett küldeményekre korlátozza a hazai egyetemes szolgáltatási kötelezettséget. A nemzetközi, kifelé tartó tömeges küldemények és csomagok szintén az egyetemes szolgáltatási kötelezettség részét képezik. Az egyetemes szolgáltatási kötelezettség kiterjed a belföldi bélyegzett és bérmentesített levelekre, a nemzetközi postai küldeményekre 2 kilogrammig, belföldi egyedi (10 kilogrammig) és nemzetközi (20 kilogrammig) csomagokra. Az egyetemes szolgáltatási kötelezettség alá tartozó leveleket a hét öt napján kell kézbesíteni (2014 óta), és meg kell felelniük a szolgáltatás minőségével kapcsolatos követelményeknek. Ezek a levelek teszik ki az időérzékeny levelek jelentős részét (*WIK-Consult* [2016a] 6. o.).

2009-ben a gazdasági miniszter a PostNL-t jelölte ki a hollandiai egyetemes postai szolgáltatásokra. Ez magában foglalta egy nemzeti szintű, sűrű begyűjtő

<sup>49</sup> Ez a nyomás az egyetemes szolgáltatókon akkor lesz a legnagyobb, ha a jelenlegi postai piaci szereplők aktívak maradnak, és párhuzamosan tovább működnek a kézbesítési hálózatok (*WIK-Consult* [2016a]).

<sup>50</sup> Kamerbrief over toegankelijkheid van de digitale communicatie voor iedereen. Toekomst van de postmarkt. Brief van de Staatssecretaris van Economische Zaken en Klimaat, Aan de Voorzitter van de Tweede Kamer der Staten-Generaal, Den Haag, 15 juni 2018, Kamerstuk 29502 nr. 158.

hálózat fenntartását (postafiókok és utcai levélszekrények) és a bélyegzett, illetve bérmentesített egyéni levelek következő munkanapon történő kézbesítését a forgalmiadó-mentesek. A holland postai jogalkotás nem biztosít egyéb külső forrásokat az egyetemes szolgáltatásra, hanem elvárja, hogy az egyetemes szolgáltatási kötelezettséget teljes mértékben az abból befolyó bevételekből finanszírozzák. Ebből adódóan 2015 óta érvényesül az egyetemes szolgáltatási díjakra az árazási szabály, amely szerint az egyetemes szolgáltatások a bevételeinek teljes mértékben fedeznie kell a költségeit (beleértve egy indokolt megtérülési rátát). A belföldi és nemzetközi (befelé tartó) egyetemes postai szolgáltatások beletartoznak az időérzékeny küldemények körébe, mivel a hét öt munkanapján kézbesítést igényelnek (WIK-Consult [2016a] 26. o).

A fentiekén túlmenően, a 2009. évi postatörvény 22. cikke olyan elszámolási rendszer létrehozását írja elő az egyetemes szolgáltató számára, amely különbséget tesz az egyetemes szolgáltatásokhoz kapcsolódó bevételek és költségek, valamint az egyéb tevékenységek bevételei és költségei között. Ezeket a számviteli információkat elérhetővé kell tenni továbbá a fogyasztói és piaci hatóság (ACM) számára.

A 23. cikk 1. bekezdése előírja az egyetemes postai szolgáltató számára, hogy az ACM részére éves jelentést köteles szolgáltatnia az egyetemes szolgáltatás végrehajtásáról. A jelentésnek magában kell foglalnia a nyújtott szolgáltatás minőségére vonatkozó információkat, valamint az egyetemes postai szolgáltatás költségeinek és bevételeinek az áttekintését. A 25. cikk 2. bekezdése külön kiemeli, hogy a postai díjaknak az „egyetemes postai szolgáltatás tényleges költségén és indokolt megtérülési rátán” kell alapulnia. A 25. cikk 3. bekezdésének megfelelően a felügyeleti hatóság évente kiszámítja az egyetemes postai szolgáltatónak járó tarifaárrést. A 25. cikk 5. bekezdése szerint az illetékes miniszter bármelyik évben miniszteri rendeletben állapíthatja meg a tarifaárrést, ha ezt szükségesnek tartja annak érdekében, hogy a tarifák a költségeken alapuljanak.

Egy jelenlegi előzetes döntéshozatali eljárásban, ahol egyelőre csak Wahl főtanácsnok véleménye jelent meg, abban a kérdésben, hogy az uniós jog alapján milyen szintű és fajtájú felügyeletet kellene gyakorolni az egyetemes postai szolgáltatók felett, a holland kormány a meglehetősen alacsony szintű felügyeletet támogatta.<sup>51</sup>

Ahogy említettük, a digitalizáció minden levéltermékre nyomást helyezett, beleértve az egyetemes szolgáltatás körébe tartozó leveleket. A holland postapolitika fontos célja az egyetemes postai szolgáltatás megfizethető és fenntartható biztosítása. Továbbá, szintén kiemelkedő közpolitikai cél a fenntartható verseny biztosítása a postapiacon, s ezáltal a választás lehetőségének garantálása a holland fogyasztók és vállalkozások számára. A növekvő verseny az egyébként erősen visszaszoruló levélpiacon egyedülálló Európában, és jól tükrözi a holland postai politikai említett két célját.

<sup>51</sup> C-256/17 Sandd BV. ACM, Wahl főtanácsnok indítványa, ECLI:EU:C:2018:474

*Egyetemes szolgáltatás – fogyasztóvédelem*

A postatörvény 2. cikkének *i)* pontja szerint feladó bármely személy, aki postai küldeményt kézbesítésre ajánl a postai szolgáltató számára.

A 2. cikk *o)* pontja szerint végfelhasználó bármely természetes vagy jogi személy, aki postai szolgáltatást használ vagy igénybe akar venni, és nem minősül postai szolgáltatónak.

Hasonlóan az uniós jogalkotáshoz, a holland postatörvény is tartalmaz olyan szabályokat, amelyek a fogyasztó helyzetére vonatkoznak, abban az esetben, ha postai szolgáltatást vesz igénybe, például amikor kezdeményezi egy postai küldemény kézbesítését. A legtöbb ilyen szabály beépült az egyetemes szolgáltatási kötelezettségre vonatkozó szabályokba a 14–31. cikkben, vagy az ACM előtti vitarendezési eljárással kapcsolatos az 58–63. cikkbe.

Jelenleg a holland fogyasztóvédelmi politika középpontjában a megfizethető és hozzáférhető postai szolgáltatás biztosítása áll az egyetemes szolgáltatásra vonatkozó szabályokon keresztül a sérülékeny csoportok számára, beleértve a kis- és középvállalkozásokat.<sup>52</sup> Ennek a háttérben pedig az uniós irányelvek révén megvalósuló minimális harmonizáció áll.<sup>53</sup> Hollandia egy magasabb minőségi standardot tart fenn, míg az egyetemes szolgáltatási kötelezettség hatálya kisebb, mint a legtöbb uniós tagállamban.

Az erős mennyiségi visszaesésnek köszönhetően azonban az egyetemes szolgáltatási kötelezettség által nyújtott védelmi szint a továbbiakban nem tartható fenn. A várakozások szerint elképzelhető, hogy a postai piac 2030 környékén már nem lesz önálló piac. Ezeket a megfigyelések a levélmennyiségek folyamatos visszaesésére épülnek, ami révén ellentétbe került az a két cél (a fogyasztók védelme az egyetemes szolgáltatási kötelezettségen keresztül, valamint a vállalati felhasználók érdekeinek védelme a verseny fokozása révén), amelyet a kormányzat folyamatosan próbált elérni a postai piacon. A jelentős mennyiségi visszaesés miatt az az alap, amelyre építve az egyetemes szolgáltatási kötelezettség költsége szétosztható lenne, szintén csökkent. Ez a fejlemény nyomást helyez az egyetemes szolgáltatási kötelezettség megfizethetőségére. Egyes vélemények szerint az egyetemes szolgáltatási kötelezettség szűkítése és szisztematikus átalakítása komolyan megfontolandó annak érdekében, hogy hosszú távon biztosíthatók legyenek az elérhető és megfizethető postai szolgáltatások az egyes csoportok számára. Kisebbségi megszorító intézkedések nem lesznek elegendők az egyetemes szolgáltatási kötelezettség hosszú távú fenntarthatóságának biztosítására. Rövid távon számos lehetőséget azonosítottak, amelyek hozzájárulhatnak az egyetemes szolgáltatási kötelezettség fenntarthatóságához, figyelembe véve a postai cégek érdekeit is. Hollandiában egy olyan szakpolitikai

<sup>52</sup> Kamerbrief over toegankelijkheid van de digitale communicatie voor iedereen, Kamerstuk 29502 nr. 158.

<sup>53</sup> Uo.

elképzelés merült fel, amely a „verseny ahol lehetséges, kooperáció ahol szükséges” iránymutatáson alapul. Ez a megközelítés lehetőséget teremt a méretgazdaságosság jobb kihasználására, a költségek nem hatékony megduplázásának elkerülésére, és a piaci erők előnyeinek kiaknázására, ahol csak lehetséges. Többféle közpolitikai megoldás alkalmas lehet ennek az elérésére, így a regionális tenderek, a koncessziók vagy a kooperáció.

Hosszabb távon, 2025 után, a postai piac valószínűleg össze fog olvadni a tágabb értelemben vett kézbesítési piaccal. Ebből adódóan kulcsfontosságú annak elemzése, hogy hogyan valósítható meg az átállás a sajátos postai piacról a tágabb értelemben vett kézbesítési piacra, és ebben az átállási folyamatban hogyan védhetők meg legjobban a végfelhasználók és más piaci szereplők érdekei.

Ebből a célból meg kell határozni, hogy a levélposta milyen szerepet fog játszani a jövőben, és milyen védelemre szorul a kormányzattól. A közérdek újraértelmezésére van szükség annak meghatározásához is, hogy mely társadalmi csoportok védelme szükséges a továbbiakban a postai szolgáltatások terén, és ez milyen méretű egyetemes szolgáltatási kötelezettséget feltételez. A holland kormányzat az úgynevezett Posta-párbeszéd<sup>54</sup> keretében kért tanácsot a fogyasztóknak nyújtott megfizethető és hozzáférhető postai szolgáltatásokban rejlő közérdek és a szükséges szabályozási vagy deregulációs eszközök kérdéseiben. Elismerte, hogy az egyetemes szolgáltatás szintjének csökkentése (kevesebb kézbesítési nap, hosszabb szerződési idők, kevesebb levélsekrény) hozzájárulhat a megfizethető postai szolgáltatásokhoz. A Posta-párbeszéd azonban azt az eredményt hozta, hogy jelenleg az egyetemes szolgáltatási szint csökkentésének kicsi a támogatottsága.<sup>55</sup> Ennek ellenére a holland kormány továbbra is fontolgatja az egyetemes szolgáltatási kötelezettség korlátozását a költséghatékonyság érdekében, például a heti kézbesítési napok további csökkentésével. A posta iránti társadalmi szükséglet a digitalizáció növekedésével a jövőben valószínűleg tovább fog csökkenni, és amiatt is, hogy bizonyos korlátozásokat az egyetemes szolgáltatás kapcsán is meg kell majd valósítani. A holland jogi szabályozásnak alkalmasnak kell lennie erre. A jogi szabályokat rugalmasabbá és technikailag semlegessé kell tenni annak érdekében, hogy azok gyorsabban alkalmazkodjanak a technológiai változásokhoz. Így az uniós szabályok is nyomás alá kerülnek azon tagállamok részéről, amelyekben hasonló elvárások jelentkeznek a rugalmasság és a technológiai fejlődés kapcsán.

<sup>54</sup> Egy folyamat, amelyben az érdekelt feleket meghallgatták és javaslatot tettek a szakpolitika készítőinek a holland postai szolgáltatási piac jövőjét illetően. <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/postbezorging/vrije-markt-voor-postbezorging>.

<sup>55</sup> Kamerbrief over toegankelijkheid van de digitale communicatie voor iedereen, Kamerstuk 29502 nr. 158.

*Fogyasztókat érintő szabályok*

A holland postatörvény 58–63. cikke rendezi a panaszkezelést. A fogyasztói panaszokat a holland fogyasztói panaszok alapítványa (*Dutch Foundation for Consumer Complaints Boards, De Geschillencommissie*) kezeli egy sajátos alternatív vitarendezési modellben.<sup>56</sup>

A postai felhasználók testülete független, bíróságon kívüli intézmény, amely a postai szolgáltatások nyújtásával kapcsolatos vitákban jár el. A vitabizottságok feladata az olyan viták rendezése a PostNL és az ügyfelei között, amelyeket a PostNL nem tudott rendezni a saját eljárásában.

Több mint 50 vitabizottság kapcsolódik az alapítványhoz. Az Alapítvány pedig 2015 vége óta formálisan kijelölt, bíróságon kívüli választottbíróági testület, összhangban az EU 2013/11/EU fogyasztói alternatív vitarendezési irányelvével (*EU* [2013]).<sup>57</sup>

## MAGYARORSZÁG

A magyar postai szolgáltatási szektor teljes liberalizációját a postai szolgáltatásokról szóló 2012. évi CLIX. törvény hajtotta végre. A törvény – amelyet jelentős uniós nyomásra fogadtak el – jelentősen késelt a harmadik postai szolgáltatási irányelv átültetésével (*Pápai–Papp* [2014] 226. o.). A jogszabálylegfontosabb változtatása az volt, hogy szinte az összes szolgáltatást kivonták a fenntartott szolgáltatások köréből, ezzel megnyitva a korábban monopolizált postai szolgáltatási szegmenseket a verseny előtt. A hivatalos iratok szegmense az egyetlen terület, ahol az egyetemes szolgáltató továbbra is kizárólagos jogokkal rendelkezik a postai szolgáltatások nyújtása terén (*Kiss* [2015]). A teljes liberalizáció ellenére a belépési korlátok továbbra is jelentősek. Bár a belépés gazdasági korlátai nem meghatározók, a jogi és adminisztratív követelmények, amelyeket a törvény támaszt, megnehezítik a vállalkozások belépését. Ezen túlmenően, a verseny feltételeit úgy szabályozták, hogy az sok előnyt nyújt az inkumbens szolgáltatóknak.<sup>58</sup>

Bár az inkumbens Magyar Posta jól felkészült a versenyre, valójában még mindig védelmet élvez. Ez részben a nemzeti szabályozó hatóság (Nemzeti Média- és Hírközlési Hatóság, NMHH) – amely a versenyhatósággal együtt felelős a piaci verseny

<sup>56</sup> <https://www.degeschillencommissie.nl/over-ons/commissies/post>.

<sup>57</sup> Ennek az irányelvnek a célja, hogy a fogyasztók számára hozzáférést biztosítson a fogyasztói viták bíróságon kívüli rendezésére. Ilyen módon a fogyasztói viták gyorsabban és hatékonyabban rendezhetők. Az elmúlt években a viták száma nőtt, ami elsősorban az e-kereskedelem növekedésével egyre nagyobb számú határon átnyúló csomagküldeményeknek köszönhető. 2017-ben a vitabizottságok 71 ügygel foglalkoztak, ami jelentős visszaesés a korábbi évhez képest (117).

<sup>58</sup> Például áfamentesség, az egyetemes szolgáltató állami kompenzációja; sikertelen belépés egy oszt-rák postai szolgáltató, valamint a City Mail Hungary Kft. részéről 2015-ben (*Pápai–Papp* [2015] 230. o.).



biztosításáért – *ex ante* szabályozási eszköztárának elégtelenségére vezethető vissza. A nemzeti szabályozó hatóság nem rendelkezik igazi eszközökkel a versenykorlátozó gyakorlat *ex ante* felügyeletére, ilyen *ex ante* felügyeletet csak a versenyhatóság gyakorolhat vállalkozások összefonódása esetén. A versenytörvény 24/A. paragrafusa alapján azonban a magyar kormány „a vállalkozások összefonódását közérdekből – így különösen a munkahelyek megőrzése, az ellátás biztonsága érdekében – nemzetstratégiai jelentőségűnek minősítheti”, az ilyen összefonódáshoz nem kell a Gazdasági Versenyhivatal engedélye.

### *Az egyetemes szolgáltatás biztosítása*

Az egyetemes szolgáltatás tágan megfogalmazott a jogban, és erős közszolgáltatás-jelleget ad e szolgáltatásoknak. A szolgáltatások három csoportba oszthatók. A nem fenntartott szolgáltatásokat a piac liberalizált szegmensén lehet nyújtani a nemzeti postai szabályozó engedélyével, míg a nem helyettesítő szolgáltatásokat a hatósághoz történő bejelentés alapján lehet nyújtani. Az egyetemes szolgáltatást állami monopólium végzi, amelyet az állam jelöl ki. Az egyetemes szolgáltatás csökkentésének lehetősége és a piac e szegmenseinek liberalizációja felmerült a releváns jogszabályban. Az egyetemes szolgáltató egyidejűleg köteles hatékonyan és költségtakarékosan üzemelni. Árszabályozás biztosítja az egyetemes szolgáltatás megkülönböztetésmentes nyújtását minden felhasználónak, valamint ez biztosítja szabályok mögötti közérdek védelmét.

Az egyetemes szolgáltatás a 2012. évi CLIX. törvény 6. paragrafusának 1. bekezdése szerint a postai szolgáltatások társadalmi közszükségletet kielégítő, általános gazdasági érdekű szolgáltatásnak minősülő köre, amelyet az egyetemes postai szolgáltató meghatározott minőségben és megfizethető ár ellenében, földrajzi elhelyezkedéstől függetlenül minden felhasználó számára köteles nyújtani az ország egész területén. A 6. paragrafusának 2–3. bekezdése alapján ez magában foglalja a 2 kilogrammot meg nem haladó tömegű belföldi vagy nemzetközi viszonylatú nem könyvelt postai küldeményeket, a 20 kilogrammot meg nem haladó tömegű, belföldi vagy nemzetközi viszonylatú postacsomagokat, vakok írását tartalmazó, belföldi vagy nemzetközi viszonylatú küldeményeket, és a hivatalos iratokat.

Kizárólag az egyetemes szolgáltató jogosult az egyetemes szolgáltatások nyújtására. A törvény 2020. december 31-ig a Magyar Posta Zrt.-t jelölte ki egyetemes szolgáltatónak. A törvény előírja, hogy az egyetemes szolgáltató árainak költségalapúnak kell lennie, de kizárólag az 50 gramm alatti egyénileg postázott belföldi levelek és a hivatalos iratok belföldi kézbesítésének árai szabályozottak.<sup>59</sup>

<sup>59</sup> Ezen árak szabályozásának módját a 67/2012. (XII. 15.) NGM rendelet tartalmazza. A korábbi szabályozott árak helyébe ársapka-szabályozás lépett (Kiss [2015] 311. o.).

A nemzeti szabályozó hatóság a Nemzeti Média- és Hírközlési Hatóság (NMHH), amelyet jelenlegi formájában az Országgyűlés hozott létre 2010. augusztus 11-én a 2010. évi LXXXII. törvény által.<sup>60</sup> A hatóság érvényesíti a felhasználók védelmére szolgáló szabályokat is.

### *Piaci fejlemények*

A magyar postai szolgáltatási szektorban a liberalizációt sokáig nem tekintették prioritásnak, és a teljes piacnyitástól való eltérésben sikerült is megállapodni. A reformok és a privatizáció elmaradozott és nem volt tényleges verseny (Kovács–Reindl [2013]).

Ráadásul a szigorú szabályozás a piac „versenyző” részére sem engedte az új belépést, amely 2009-ben egy uniós kötelezettségszegési eljárást is eredményezett. A magyar szabályozás folyamatosan kihasználta minden rugalmasságot, amit az uniós postai szolgáltatási irányelvek engedtek, annak érdekében, hogy a fenntartott szolgáltatások körét minél szélesebben határozza meg. Magyarország azon tagállamok között szerepel, amelyek a legkevesebb eredményt érték el a piacnyitás terén (Kiss [2015] 313. o.).

Magyarország gyakran mind az egyetemes szolgáltatásokat, mind a fenntartott szolgáltatásokat a lehető legtágabban fogalmazta meg, és olyan feltételeket állított az egyetemes szolgáltatások megnyitott szegmensére való belépéshez, amely alig teszi lehetővé az új versenytársak megjelenését. Az egyetemes szolgáltatás tág meghatározása és részletes szabályozása egyértelműen látszik a holland joggal összevetve. Ez kérdéseket vet fel annak kapcsán is, hogy a magyar jogalkotás hogyan kezelte a fogyasztói kérdéseket és a fogyasztók szerepét, védelmét hogyan biztosította a magyar szabályozás.

### *Postai fogyasztó*

A postatörvény 2. paragrafusának 10. bekezdése szerint feladó az, aki a postai szolgáltatóval a postai szolgáltatási szerződést saját nevében megkötö. A felhasználó pedig a 2. paragrafus 12. bekezdése alapján az, aki postai szolgáltatást vagy postai szolgáltatáshoz kapcsolódó szolgáltatást vesz vagy vehet igénybe, vagy postai küldemény címzettje.

Az egyetemes szolgáltatást a postatörvény részletesen szabályozza. A törvény elismeri, hogy társadalmi és gazdasági fejlődés hatására az egyetemes szolgáltatási kötelezettséget is alakítani kell, amelyre egy szerződés szolgál az egyetemes szolgáltató és az illetékes miniszter között. A törvény minimális szolgáltatási követelményeket fektet le, és szabályozza az árakat. A postatörvény a hangsúlyt a hozzáférésre és a szolgáltatás minőségére helyezi.

<sup>60</sup> A hatóság vezetőjét a miniszterelnök nevezi ki és menti fel, a szabályozóhatóság feladatait és hatásköreit nemcsak törvény, hanem kormányrendelet is meghatározhatja.

*Fogyasztókra vonatkozó rendelkezések*

A postatörvény 39–43. paragrafusa részletes szabályokat határoz meg a postai szolgáltatásokra vonatkozó szerződésekre, beleértve a szerződéskötést, a szerződés teljesítését és a postai küldemények kézbesítését, valamint a 44–50. paragrafusban a kártérítési felelősséget. A postai szolgáltatásokra vonatkozó általános szerződési szabályoktól csak a felhasználó javára lehet eltérni, amely fogyasztóvédelmi megfontolásokat tükröz, az erős alkupozícióban lévő szolgáltatóval szemben védi a fogyasztót. A panaszok kezelését az 57–58. paragrafus szabályozza. A postai szolgáltatás felhasználója fogalmának megismétlésén túl, a törvény nemcsak a panaszkezelési mechanizmusra tartalmaz szabályokat, de a szerződés megszűnésének különböző eseteire és a nem teljesítéskor követelhető kártérítésre is.

A 335/2012. (XII. 4.) kormányrendelet<sup>61</sup> további szabályokat határoz meg a postai szolgáltatók által meghatározandó általános szerződési feltételekre. Ha a kormányrendelet által előírt elemek megtalálhatók az általános szerződési feltételekben, akkor a fogyasztói szerződésekre vonatkozó szabályokat nem kell alkalmazni. Ez a szabály tehát egyértelműen utal a fogyasztói szerződéses szabályokra mint háttérszabályokra.

**EGYETEMES SZOLGÁLTATÁS ÉS FELHASZNÁLÓVÉDELEM**

Az egyetemes szolgáltatás fogalma a liberalizációs folyamat központi eleme volt. A fogyasztóvédelem nem volt a kezdetektől része ennek a folyamatnak, és később mint másodlagos, kiegészítő produktum fejlődött ki a liberalizációs szabályokhoz. Az egyetemes szolgáltatás a leggyengébb fogyasztók számára jelentett hozzáférést, elérhetőséget és megfizethetőséget, azok számára, akik egyébként kiszorultak volna a piacról. Ez az elfogás a társadalmi integráció a megkülönböztetésmentesség, az egyenlőség és a területi lefedettség általános elvein alapult. A liberalizáció kibontakozásával és piaci mechanizmusok megszilárdulásával a szociális védelem iránti igény csökkent, és a fogalom sok tagállamban racionalizálódott és leszűkült, ahogyan azt a holland példa is mutatta. Az egyetemes szolgáltatás igazodik a technikai és piaci fejlődéshez, valamint a digitalizáció hatására változó fogyasztói igényekhez. A fogyasztói érdekeket megtestesítő, sajátos fogyasztói szabályok beültetése később és fokozatosan történt a liberalizációs jogalkotásban. Mivel ezek a szabályok a liberalizáció fő céljának támogatását szolgálták, amely a kínálati oldalra helyezte a súlyt, a fogyasztókat védő szabályok mögöttes elgondolása inkább a verseny erősítése és a belső piac építése volt, mintsem a szociális védelem. Mind a tágabb definíció (ügyfelek), mind a fogyasztó normatív fogalma kifejezi ezt a fejlődést. Mindazonl-

<sup>61</sup> A 335/2012. (XII. 4.) kormányrendelet a postai szolgáltatások nyújtásának és a hivatalos iratokkal kapcsolatos postai szolgáltatás részletes szabályairól, valamint a postai szolgáltatók általános szerződési feltételeiről és a postai szolgáltatásból kizárt vagy feltételeken szállítható küldeményekről.

tal – az egyetemes szolgáltatás megközelítésével ellentétben – a liberalizált piacok felállításával és a verseny megindulásával a fogyasztói szabályok részletesebbé váltak, mivel a fogyasztókat nemcsak a tisztességtelen szerződési feltételek és a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlattal szemben kellett megvédeni, hanem az adott szabályozott piac fogyasztói problémáival szemben is. Ennek megfelelően, a fogyasztói szabályok egyre inkább reagáltak a piaci fejleményekre, és különösen arra, ahogy a technológia fejlődött, és alakította a fogyasztói igényeket és magatartást. Ez egyben a fogyasztói képek sokasodását is jelenti, ahogyan a fogyasztók szembesülnek az új egészségi, biztonsági, adatvédelmi kockázatokkal, és a megnövekedett mennyiségű és bonyolultságú információval, amit fel kell dolgozniuk.<sup>62</sup> Mindez mutatja, hogy a két felfogás és a vonatkozó jogi szabályok két különböző és kissé ellentétes vonal mentén fejlődtek. A holland szabályozás egyértelműen tükrözi ezt, és a jelenlegi közpolitikai viták is foglalkoznak e széttartó piaci fejleményekkel, további deregulációt és az egyetemes szolgáltatási szabályok korszerűsítését célozzák. Ezzel ellentétben a magyar szabályozás továbbra is körülbástyázza az uniós szabályokat a nemzeti végrehajtásban, és a lehető legjobban kihasználja az uniós jog adta rugalmasságot. A magyar szabályozás ugyan több, konkrét fogyasztói, főképp szerződéses szabályt tartalmaz, azonban kérdéses, hogy a gyorsan változó piacon ez szolgálja-e jobban a fogyasztók érdekeinek védelmét.

## KÖVETKEZTETÉSEK

A tanulmány feltérképezte és elemezte az postai fogyasztókra vonatkozó uniós jogi keretszabályokat. Elemezte a postai piacokat szabályozó uniós jog fejlődését az 1997-es első postai szolgáltatási irányelvtől a 2008-as harmadik irányelvig. Vizsgálta, hogy a digitalizáció milyen kihívásokat állít a jelenlegi szabályok elé, és hogy a jogi és piaci fejlemények hogyan alakították a tagállami jogalkotást. A postai piacok liberalizációja kéz a kézben járt az egyetemes szolgáltatás kiterjedt és részletes szabályozásával. Az egyetemes szolgáltatás mélyebben gyökerezik a postai piacok uniós jogában, mint bármely más szabályozott piacéban. Az egyetemes szolgáltatás és a postai irányelvekben foglalt fogyasztói szabályok közeli kapcsolata, összefonódása miatt az irányelvek sajátos fogyasztói szabályai a fogyasztói jogorvoslatokra, a panasz- és vitarendezési eljárásokra korlátozódnak.

Az irányelvek egyetemes szolgáltatásra vonatkozó, valamint speciális fogyasztói szabályait elemezve, látható, hogy a jogi környezet jelentősen eltér a más szabályozott piacokon – mint a hírközlési vagy energiapiacokon – tapasztaltaktól. Míg ezek a terü-

<sup>62</sup> A technológiai innovációk és a növekvő digitalizáció korában a fogyasztók szükségletei és érdekei változnak, és kiterjednek olyan témákra, mint az etikai és társadalmi célok, valamint szükséges foglalkozni az irracionális vagy korlátozottan racionális fogyasztói információfeldolgozással kapcsolatos új magyarázatokkal (*Leczykiewicz–Weatherill* (szerk.) [2015]).

letek szektorspecifikus fogyasztói jog által szabályozottak, amelynek „piacépítő célja” van (*Benöhr* [2013]), és a belső piac kiteljesedését, valamint a verseny erősödését célzó szabályozásból áll,<sup>63</sup> addig a postai piacok fogyasztói joga sokkal közelebb áll a szociális védelemhez, amelyet az egyetemes fogyasztói jogok képviselnek a hozzáféréseken, a megfizethetőségen, és a folyamatosságon alapulva. Ebből következően, míg a fogyasztó normatív fogalma a jól tájékozott és magabiztos piaci szereplőre épül, aki képes használni az információt és tájékozott döntések révén aktívan részt venni a piacon, addig a postai fogyasztó normatív fogalma közelebb áll a gyenge és sérülékeny piaci szereplőhöz, aki a postai szolgáltatások passzív befogadója.

Bár tény, hogy a postai jogalkotás és ezen belül is kifejezetten az egyetemes szolgáltatás szabályai beteljesítik az uniós fogyasztóvédelmi jog nagyon vágyott védelmi szerepét, hosszú távon mégis káros hatással lehetnek a postai fogyasztókra. Ezek a hátrányok az egyetemes szolgáltatás jelenlegi szabályai (különösen a hatálya) és a postai fogyasztók nagy része által ténylegesen használt postai szolgáltatások közötti növekvő szakadék eredményeként jelenhetnek meg. Jelenleg az egyetemes szolgáltatási kötelezettségek nem (megfelelően) kapcsolódnak a postai piacok és a technológiai fejlődés gazdasági, valamint társadalmi valóságához. Ráadásul az a körülmény, hogy az egyetemes szolgáltatási szabályok és a speciális fogyasztóvédelmi szabályok az irányelvekben a gyenge és passzív fogyasztót célozzák, a következő években problémát jelenthet, mivel a fogyasztók egyre növekvő mértékben és aktívabban vesznek részt a piacokon, sőt ők maguk is (részben) postai szolgáltatóvá válnak (*prosumer*). A különbség – például összehasonlítva az energiapiaccal – szembeötlő. Az energiapiac szerkezetére tett új javaslat egy decentralizáltabb energiahálózaton alapul, amely nagyban támaszkodik a megújuló energiaforrások kismértékű termelésére, megkövetelve a fogyasztók aktív részvételét a saját energiahasználatuk okosabb igényoldali kezelésében és/vagy termelővé válásuk révén.

A két esettanulmány jól érzékelteti, hogy a jogalkotás hogyan tudja megragadni ezt a széttartást, támogatni az erősebb, intenzívebb versenyt, és ezen keresztül jobban összhangban lenni az aktuális fogyasztói igényekkel (ahogy Hollandia esete mutatja), vagy hogyan tud megmaradni az uniós jogalkotás határán, és megőrizni a lehető legtöbb nem versenyző piaci szegmenst (ahogyan azt Magyarország példázza). Mindkét eset egyértelműen jelzi új uniós szakpolitika és jogalkotás szükségességét, amely egyaránt tudja kezelni mögötte rejlő gazdasági, társadalmi és jogi kérdéseket.

Bár a postai szolgáltatások infrastruktúrája és a technikai fejlemények is jelentősen különböznek az energiapiacokétól, tagadhatatlanul szükség lenne a fogyasztói igények és érdekek szerint alapjaiban felülvizsgálni az egyetemes szolgáltatási kötelezettséget és számára új fogalmat javasolni, amely technológiasemleges, rugalmasabb és képes alkalmazkodni a gazdasági, technikai és társadalmi változásokhoz.

<sup>63</sup> Míg ez a szabályozás a fogyasztókat célozza, valójában túllép a termelők vagy szolgáltatók és fogyasztók belső kapcsolatán a megfelelően működő piac külső dimenziójába (lásd: *Reich* [2011] 71. o.).

## IRODALOM

- BARTL, M. [2015]: Internal Market Rationality, Private Law and the Direction of the Union: Resuscitating the Market as the Object of the Political. *European Law Journal*, Vol. 21. No. 5. 572–598. o. <https://doi.org/10.1111/eulj.12122>.
- BATURA, O. [2017]: Universal service and broadband deployment: What relation under the EECC proposal? 28th European Regional Conference of the International telecommunications Society. Competition and Regulation in the Information Age. Conference paper. Passau, [https://www.researchgate.net/publication/321587181\\_Universal\\_service\\_and\\_broadband\\_deployment\\_What\\_relation\\_under\\_the\\_EECC\\_proposal](https://www.researchgate.net/publication/321587181_Universal_service_and_broadband_deployment_What_relation_under_the_EECC_proposal).
- BENÖHR, I. [2013]: *EU Consumer Law and Human Rights*. (Oxford Studies in European Law). Oxford University Press, Oxford.
- CERP [2009]: Report on regulatory approaches on Consumer Relations. CERP Project Team Consumer Issues, CERP PL 2009/2 Doc 7. <https://www.cept.org/files/9615/Report%20on%20regulatory%20approaches%20on%20Consumer%20Relations.pdf>.
- CERRE [2015]: Right to communicate: Redefining the Universal service obligations in postal and electronic communications markets. Discussion Paper, március 13. [https://cerre.eu/sites/cerre/files/150313\\_CERRE\\_DiscussionPaper\\_Right%20to%20communicate\\_2.pdf](https://cerre.eu/sites/cerre/files/150313_CERRE_DiscussionPaper_Right%20to%20communicate_2.pdf).
- COPENHAGEN ECONOMICS [2018]: Main Developments in the Postal Sector (2013-2016) Study for the European Commission, Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. European Commission–Copenhagen Economics, Brüsszel, <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/d22799b5-bbb7-11e8-99ee-01aa75ed71a1/language-en>.
- CSERES KATALIN [2008]: What Has Competition Done for Consumers in Liberalised Markets? *The Competition Law Review*, Vol. 4. No. 2. 77–121. o.
- DAVIES, J.–SZYSZCZAK, E. [2011]: Universal Service Obligations: Fulfilling New Generations of Services of General Economic Interest. Megjelent: *Szyszczak, E. és szerkesztőtársai* (szerk.): *Developments in Services of General Interest*. Hága, 155–177.o.
- DECKER, C. [2017]: Concepts of the consumer in competition, regulatory and consumer protection policies. *Journal of Competition Law and Economics*, Vol. 13. No. 1. 151–184. o. <https://doi.org/10.1093/joclec/nhx005>.
- DELLER, D.–VANTAGGIATO, F. [2014]: Revisiting the Regulatory State: A Multidisciplinary Review Establishing a New Research Agenda. CCP Working Paper, No. 9.
- EB [1998]: A Bizottság közleménye a versenyszabályok postai ágazatban történő alkalmazásáról és a postaiszolgáltatással kapcsolatos egyes állami intézkedések értékeléséről (98/C 39/02). HL C/39. [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:31998Y0206\(01\)&from=HU](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:31998Y0206(01)&from=HU).
- EB [2002]: A Bizottság jelentése az Európai Parlamentnek és a Tanácsnak a postai irányelv (97/67/EK irányelv) alkalmazásáról Brüsszel, november 25. COM(2002) 632 végleges.
- EB [2012]: A Bizottság közleménye az Európai Parlamentnek, a Tanácsnak, az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának: Egységes keret az elektronikus kereskedelem és az online szolgáltatások digitális egységes piacába vetett bizalom megerősítésére. COM(2011) 942 final. Brüsszel, 2012. január 11. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011DC0942&from=HU>



- EB [2015]: A Bizottság jelentése az Európai Parlamentnek és a Tanácsnak a postai szolgáltatásokról szóló irányelv (a 2002/39/EK és a 2008/6/EK irányelvvel módosított 97/67/EK irányelv) alkalmazásáról COM(2015) 568 végleges. Európai Bizottság, Brüsszel, november 17. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015DC0568&from=hu>.
- EB [2016]: A Bizottság közleménye az Európai Parlamentnek, a Tanácsnak, az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának. Az európai polgárokat és vállalkozásokat szolgáló elektronikus kereskedelem ösztönzésének átfogó módszere. Brüsszel, 2016. május 25. COM(2016) 320 final, <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2016:0320:FIN:HU:PDF>.
- EK [1993]: A Tanács 93/13/EGK irányelve (1993. április 5.) a fogyasztókkal kötött szerződésekben alkalmazott tisztességtelen feltételekről. HL L 95. 1993. április. 21. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=CELEX%3A31993L0013>.
- EK [1997]: Az Európai Parlament és a Tanács 97/67/EK irányelve (1997. december 15.) a közösségi postai szolgáltatások belső piacának fejlesztésére és a szolgáltatás minőségének javítására vonatkozó közös szabályokról. (97/67/EK-irányelv) HL L 015. 1998. január 21. 71-82. o. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL/?uri=CELEX:31997L0067>.
- EK [2002a]: Az Európai Parlament és a Tanács 2002/39/EK irányelve (2002. június 10.) a 97/67/EK irányelvnek a közösségi postai szolgáltatások verseny számára való további megnyitása tekintetében történő módosításáról. (2002/39/EK-irányelv) HL L 176. 2002. július 5. 21–25. o. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/HTML/?uri=CELEX:32002L0039&from=HU>.
- EK [2002b]: Az Európai Parlament és a Tanács 2002/22/EK irányelve. (2002. március 7.) az egyetemes szolgáltatásról, valamint az elektronikus hírközlő hálózatokhoz és elektronikus hírközlési szolgáltatásokhoz kapcsolódó felhasználói jogokról. („Egyetemes szolgáltatási irányelv”) HL L 108. 24/04/2002 51–77. o. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/HTML/?uri=CELEX:32002L0022&from=HU>.
- EK [2008]: Az Európai Parlament és a Tanács 2008/6/EK irányelve (2008. február 20.) a 97/67/EK-irányelvnek a közösségi postai szolgáltatások belső piacának teljes megvalósítása tekintetében történő módosításáról. (2008/6/EK-irányelv) HL L 52. 2008. február 27. 3–20. o. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:32008L0006&from=HU>.
- EK [2009]: Az Európai Parlament és a Tanács 2009/136/EK irányelve (2009. november 25.) az egyetemes szolgáltatásról, valamint az elektronikus hírközlő hálózatokhoz és elektronikus hírközlési szolgáltatásokhoz kapcsolódó felhasználói jogokról szóló 2002/22/EK irányelv, az elektronikus hírközlési ágazatban a személyes adatok kezeléséről, feldolgozásáról és a magánélet védelméről szóló 2002/58/EK irányelv és a fogyasztóvédelmi jogszabályok alkalmazásáért felelős nemzeti hatóságok közötti együttműködésről szóló 2006/2004/EK rendelet módosításáról. HL L 337. december 18. <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:337:0011:0036:HU:PDF>.
- EP [2016]: Jelentés a postai szolgáltatásokról szóló irányelv alkalmazásáról, 2016/2010(INI). Európai Parlament, Közlekedési és Idegenforgalmi Bizottság, [http://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2016-0254\\_HU.pdf](http://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2016-0254_HU.pdf).
- ERGP [2015]: ERGP Report on the Quality of Service, Consumer Protection and Complaint Handling – an Analysis of Trends. European Regulators Group for Postal Services.
- EU [2012a]: Európai Unió alapjogi chartája (2010/C 326/02). HL C 326. 2012. október 26. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:C2012/326/02&from=HU>.



- EU [2012b]: Trstenjak főtanácsnok indítványa, az ismertetés napja: 2012. szeptember 13. ECLI:EU:C:2012:566h, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=CELEX:62011CC0092>
- EU [2013]: Az Európai Parlament és a Tanács 2013/11/EU irányelve (2013. május 21.) a fogyasztói jogviták alternatív rendezéséről, valamint a 2006/2004/EK rendelet és a 2009/22/EK irányelv módosításáról (fogyasztói alternatív vitarendezési irányelv) HL L 165. 2013 június 18. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013L0011&from=HU>.
- EU [2018]: Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2018/644 rendelete (2018. április 18.) a határokon átnyúló csomagkézbesítési szolgáltatásokról. HL L 112. 2018. május 2. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:32018R0644&from=en>.
- FEHÉR KÖNYV [2004]: Bizottsági Közlemény az Európai Parlamentnek, a Tanácsnak, az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának. Fehér könyv az általános érdekű szolgáltatásokról (COM/2004/0374), <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/ALL/?uri=CELEX:52004DC0374>.
- FINGER, M.–ALYANAK, I.–ROSSEL, P. [2005]: The Universal Postal Service in the Communications Era: Adapting to Changing Markets and Customer Behavior. College of Management of Technology, Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne.
- FINGER, M.–BUKOVČ, B.–BURHAN, M. (szerk.) [2014]: Postal services in the digital age, Amsterdam, IOS Press, Global E-Governances Series.
- FINGER, M.–FINON, D. [2011]: From “Service Public” to Universal Service: The Case of the European Union. Megjelent: *Finger, M.–Künneke, R. W.* (szerk.): International Handbook of Network Industries: The Liberalization of Infrastructure. Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham.
- GOUGH, B. [2014]: The ‘national champion’ approach to postal operators: the case of the Netherlands. Megjelent: *Crew, M. A.–Brennan, T. J.* (szerk.): The Role of the Postal and Delivery Sector in a Digital Age. Edward Elgar Publishing, 161–173. o.
- HARKER, M.–KREUTZMANN-GALLASCH, A. [2016]: Universal service obligations and the liberalization of network industries: taming the Chimera? *European Competition Journal*, Vol. 12. No. 2–3. 236–276. o. <https://doi.org/10.1080/17441056.2016.1257314>.
- HEARN, J. [2017]: Protecting Consumers Using Postal and E-Commerce Delivery Services in Competitive European Markets. Megjelent: *Crew, M.–Parcu, P.-L.–Brennan, T.* (szerk.): The changing the Postal and Delivery sector. Springer International Publishing, 127–137. o.
- IMCO [2011]: Consumer behaviour in a digital environment, Study for European Parliament’s Committee on Internal Market and Consumer Protection. Presentation to the European Parliament, IP/A/IMCO/ST/2010-08, [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/2011/464441/IPOL-IMCO\\_ET\(2011\)464441\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/2011/464441/IPOL-IMCO_ET(2011)464441_EN.pdf).
- JAAG, C. [2014]: Postal-sector policy: From monopoly to regulated competition and beyond. *Utilities Policy*, Vol. 31. 266–277. o.
- JAAG, C.–TRINKNER, U. [2011]: The Future of the USO economic Rationale for Universal Services and Implications for a Future-oriented USO. Swiss Economics Working Paper, No. 26.
- JOHNSTON, A. [2015]: Seeking the EU ‘Consumer’ in Services of General Economic Interest. Megjelent: *Leczykiewicz, D.–Weatherill, S.* (szerk.): The Images of the Consumer in EU Law. Hart Publishing, Oxford.

- KISS KÁROLY MIKLÓS [2015]: The Hungarian Postal sector. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Antal-Pomázi Krisztina–Nagy Csongor István* (szerk.): Competition and regulation, 2015. Institute of Economics, Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences, Budapest, 306–335. o.
- KOVÁCS CSABA–REINDL, A. [2013]: The evolution of the Hungarian competition regime: 2 decades of dynamic change and continuity. Megjelent: *Lewis, D.* (szerk.): Building new competition law regimes. Selected essays. Edward Elgar. 26–81. o.
- LAROCHE, P.–HANCHER, L. [2010]: The coming of age of EU regulation of network industries and services of general economic interest. Megjelent: *P. Craig, P.–de Búrca, G.* (szerk.): The Evolution of EU Law. Oxford University Press, Oxford.
- LECZYKIEWICZ, D.–WEATHERILL, S. (szerk.) [2015]: The Images of the Consumer in EU Law. Hart Publishing, Oxford.
- LITTLECHILD, S. [1988]: Spot pricing of electricity: Arguments and prospects. *Energy Policy*, Vol. 16. No. 4. 398–403. o.
- LUNN, P.–LYONS, S. [2010]: Behavioural Economics and „Vulnerable Consumers”: A Summary of Evidence Written for the Communications Consumer Panel. <https://www.communicationsconsumerpanel.org.uk/Behavioural%20Economics%20and%20Vulnerable%20Consumers%20final%20report%20correct%20date.pdf>.
- MICKLITZ, H.-W. [2011]: Universal Services: Nucleus for a Social European Private Law. Megjelent: *Cremona, M.* (szerk.): Market Integration and Public Services in the European Union.
- MICKLITZ, H.-W. [2013]: Do Consumers and Businesses Need a New Architecture of Consumer Law? A Thought-Provoking Impulse. *Yearbook of European Law*, Vol. 32. No. 1. 266–367. o.
- NEWBERY, D. M.–POLLITT M. G. [2003]: The Restructuring and Privatisation of Britain's CEBG—Was It Worth It? *The Journal of Industrial Economics*, Vol. 45. No. 3. 269–303. o. <https://doi.org/10.1111/1467-6451.00049>.
- NIHOUL, P. [2009]: The status of consumers in European liberalisation directives. *Yearbook on Consumer Law*, 67–106. o.
- NIHOUL, P.–RODFORD, P. [2011]: *EU Electronic Communications Law*. Oxford University Press.
- PÁPAI ZOLTÁN–PAPP BERTALAN [2015]: Versenyproblémák a postai piacokon és a magyar postai piacnyitás tanulságai. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István* (szerk.): Verseny és Szabályozás, 2014. MTA KRTK KTI, Budapest, 197–235. o. <http://econ.core.hu/file/download/vesz2014/posta.pdf>.
- PROSSER, T. [2005]: European Liberalization of Public Service Obligation. Megjelent: *Prosser, T.*: The Limits of Competition Law: Markets and Public Services. Oxford University Press, <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199266692.003.0008>.
- REICH, N. [2011]: Harmonisation of European contract law: with special emphasis on consumer law. *China-EU Law Journal*, Vol. 1. No. 1–2. 55–94. o.
- REISCH, L. A.–MICKLITZ, H. W. [2006]: Consumers and deregulation of the electricity market in Germany. *Journal of Consumer Policy*, Vol. 29. No. 4. 399–415. o.
- RODRIGUEZ, F.–STORER, D. [2000]: Alternative Approaches to Estimating the Cost of the USO in Posts. *Information Economics and Policy*, Vol 12. No. 3. 285–299. o.
- ROTT, P. [2007]: Consumers and services of general interest: Is EC consumer law the future? *Journal of Consumer Policy*, Vol. 30. No. 1. 49–60. o.

- SAUTER, W. [2015]: Public Services in EU Law. Cambridge University Press, Cambridge.
- WATERSON, M. [2003]: The role of consumers in competition and competition policy. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 21. No. 2. 129–150. o.
- WIK-CONSULT [2013]: Main Developments in the Postal Sector (2010-2013). WIK-Consult, [https://www.postcom.admin.ch/inhalte/PDF/Divers/20130821\\_wik\\_md2013-final-report\\_en.pdf](https://www.postcom.admin.ch/inhalte/PDF/Divers/20130821_wik_md2013-final-report_en.pdf).
- WIK-CONSULT [2015]: Alternative funding models for the universal service obligation: The European experience. Wik-Consult, 2015. szeptember 15. <https://www.uspsoig.gov/sites/default/files/document-library-files/2016/RARC-WP-16-005.pdf>.
- WIK-CONSULT [2016a]: Future scenario developments in the Dutch postal market. Final Report. Study for the Ministry of Economic Affairs. <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2016/12/14/future-scenario-developments-in-the-dutch-postal-market>.
- WIK-Consult [2016b]: Technology and change in postal services – impacts on consumers. WIK-Consult, [https://www.wik.org/fileadmin/Studien/2016/WIK-Consult\\_CitA\\_Impact\\_of\\_technology\\_full-report.pdf](https://www.wik.org/fileadmin/Studien/2016/WIK-Consult_CitA_Impact_of_technology_full-report.pdf).
- ZÖLD KÖNYV [2012]: Integrált uniós csomagkézbesítési piac az e-kereskedelem bővülése érdekében. Brüsszel, 2012. november 29. COM(2012) 698 final. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012DC0698&from=hu>

# AZ ELISMERT ESZKÖZÉRTÉKEN ALAPULÓ MEGTÉRÜLÉS KÉRDÉSEI A MAGYARORSZÁGI GÁZELOSZTÁS PÉLDÁJÁN

Az eszközígényes hálózatos szolgáltatások árszabályozása kapcsán időről időre felmerül a kiszámítható, mind a befektetők, mind a szolgáltatások felhasználói szempontjait figyelembe vevő szabályozási keret kialakításának igénye. Elemzésünkben a rendkívül komplex témakör egy kisebb szeletét, a befektetőt megillető hozam meghatározásának egyik fontos elemét, a megtérülés alapjául szolgáló eszközérték meghatározásának elméleti és gyakorlati kérdéseit tekintjük át. Bemutatjuk a legfontosabb elméleti modelleket, a magyarországi szabályozási gyakorlat fejlődését, majd a magyarországi gázelosztásra vonatkozó idősoros adatok elemzése segítségével illusztráljuk a szabályozási környezet hatását a vállalatok eszközberuházási döntéseire.

## BEVEZETÉS

A természetes monopóliumként működő vállalatok működésének velejárója a cégek és a szabályozó hatóságok közötti folyamatos interakció a szabályozott árak, illetve díjlemek meghatározása tekintetében. Az árszabályozás minősége mind rövid, mind hosszú távon meghatározó a vállalkozások működése, üzleti döntései szempontjából. Az elemzésben vizsgált földgázelosztás jelentős eszközbefektetéseket igényel, ezért a hálózat fenntartásához, fejlesztéséhez és bővítéséhez szükséges beruházások megvalósulását, valamint a meglévő, a tevékenység ellátásához szükséges eszközök megtérülését biztosító árszabályozás alapvetően befolyásolja a gázelosztók üzleti kilátásait.

A magyarországi gázelosztásra vonatkozó szabályozás a kérdéskör általános elméleti hátterén túl számos egyedi sajátosság vizsgálatára is módot ad. Az 1995-ös privatizáció, a korábban integrált vállalatoként működő gázszolgáltatók 2007-es kötelező jogi szétválasztása a kereskedelmi és elosztási tevékenység tekintetében, az egyes cégek átalakulásai és a többszöri tulajdonosváltások egyaránt hatással voltak a hazai szabályozási gyakorlat fejlődésére.

Tanulmányunkban előbb rövid áttekintést adunk az elosztási tevékenység árszabályozására jellemző elméleti megfontolásokról, majd bemutatjuk a hazai szabályozás változásait az 1990-es évtized közepétől napjainkig. Végül a magyarországi gázelosztó vállalatok pénzügyi adatainak segítségével illusztráljuk a befektetőket megillető elvárt hozam és a szabályozott eszközérték (*regulated asset base, RAB*) közötti összefüggéseket.

## A SZABÁLYOZÁS LEHETSÉGES ELVI MODELLJEI

A szabályozó hatóság számára számos kérdés vetődik fel a szabályozási modell kiválasztása kapcsán. Az első kérdés, hogy mit szabályozzon. Három alapvető elméleti lehetőséget különíthetünk el, az input-, folyamat- vagy outputoldali szabályozást (*Glachant és szerzőtársai* [2012]). Azt, hogy egy adott esetben a három közül melyiket célszerű alkalmazni, az dönti el, hogy a hatóság mennyire képes megfigyelni, kontrollálni és tervezni a szabályozás alá vont tényezők alakulását. Amennyiben e három szempont teljesül, úgy érdemes a szabályozást minél inkább az output meghatározása irányába kialakítani. A gázelosztás esetében a tarifa vagy a teljes árbevétel meghatározása (ársapka – *price cap*, illetve bevételi sapka – *revenue cap*) outputoldali szabályozásnak tekinthető, míg az egyes költségelemekre vonatkozó előírások az input-, illetve folyamatszabályozás körébe sorolhatók.

A szabályozó számára eldöntendő, hogy tarifát vagy bevételt szabályoz-e, vagy a megtérülési ráta meghatározásán keresztül igyekszik biztosítani a szolgáltató jövedelmezőségét. Az 1. táblázat jól mutatja, hogy az európai gyakorlatban nem alakult ki domináns szabályozói modell, a regulátorok egymástól eltérő megoldásokat dolgoztak ki.

1. TÁBLÁZAT • Európai uniós tagállamok szabályozási modelljei a földgázelosztásban

Ársapka	Bevételi sapka	Megtérülési ráta	Kevert modell
AT, EL, LT, NL, RO	BE, CZ, DE, DK, ES, FI, FR, HR, LU, SE, SI	EE, LV	BE (Brüsszeli régió) UK, IE (bevételi sapka és megtérülési ráta alapú ösztönző szabályozás) HU (ársapka, bevételi sapka és minőségi szabályozás) IT, PT (ársapka az OPEX-re és megtérülési ráta a CAPEX-re) PL (költségbázis és bevételi sapka)

Országgrövidítések: AT – Ausztria, BE – Belgium, CZ – Cseh Köztársaság, CY – Ciprus, DE – Németország, DK – Dánia, EE – Észtország, EL – Görögország, ES – Spanyolország, FI – Finnország, FR – Franciaország, HU – Magyarország, HR – Horvátország, IE – Írország, IT – Olaszország, LV – Lettország, LT – Litvánia, LU – Luxemburg, MT – Málta, NL – Hollandia, PL – Lengyelország, PT – Portugália, RO – Románia, SE – Svédország, SI – Szlovénia, UK – Egyesült Királyság.

Forrás: saját csoportosítás a CEER [2017] 13. o. adatai alapján.

Az európai országok által leggyakrabban alkalmazott szabályozási modellek a vállalat elismert (indokolt) bevételét részben a költségek meghatározása, részben a befektetés elvárt megtérülése alapján határozzák meg. A megtérülési rátán és elismert költségeken, valamint befektetéseken alapuló szabályozás alapegyenlete az alábbi:

$$RR_n = OE_n + D_n + T_n + (RAB \times RoR)_n, \quad (1)$$

ahol:  $RR_n$  a szolgáltató  $n$ -edik időszakban elvárt (elismert) bevétele,  $OE$  az elismert működési költség,  $D$  az értékcsökkenés,  $T$  a fizetendő adók mértéke,  $RAB$  az indokolt (a szabályozott tevékenység ellátásához szükséges) eszközérték és  $RoR$  az elismert hozamtényező.

A modell lényege, hogy a szabályozó hatóság időről időre megvizsgálja a felügyelt társaság költségeit és befektetéseit. Szétválasztja a tevékenység ellátásához

szükségesnek ítélt eszközöket és költségeket azoktól, amelyek megítélése szerint nem szolgálják a szabályozott tevékenység ellátását. Az ilyen módon meghatározott eszközértékre (*RAB*) az előzetesen megállapított hozamtényező alapján válik a bevételre jogosulttá a szolgáltató, míg a költségeket – ideértve az értékcsökkenést és az adókat – a modell jellemzően átmenő tételként (*pass-through*) tekinti. Természetesen az átmenő költség jellege a gyakorlatban csak korlátozottan érvényesül, mivel a költségeket a szabályozó ténylegesen csak több év elteltével, időszakosan vizsgálja felül, és a köztes időszakban azok éves mértékét jellemzően a kiinduló adatok alapján valamilyen indexálással ismeri el. A szabályozói modell hátránya, hogy a vállalatokat a költség-felülvizsgálat éveiben arra ösztönzi, hogy a lehető legmagasabb költségeket mutassák ki, míg a szabályozási ciklus során lecsökkentik azokat, mivel bevételüket nem a tényleges költségeik, hanem az árszabályozás során megállapított elismert költségeik alapján ismeri el a regulátor.

Ennek az anomáliának a kezelése érdekében több európai tagállam vezetett be ösztönző szabályozási megoldásokat a teljes elismert bevételre vagy annak egyes tényezőire. Az ársapka alkalmazásával kombinált ösztönző (*incentive*) szabályozás alaképlete az alábbi:

$$R_n = R_{(n-1)} \times (1 + RPI_n - X_n) \pm Z_n \quad (2)$$

ahol  $R_n$  az  $n$ -edik időszakra vonatkozó bevételi vagy ársapka,  $RPI$  a kiskereskedelmi árindex,  $X$  a hatékonysági tényező, amely hatékonyabb működésre hivatott ösztönözni a szolgáltatót,  $Z$  a rendkívüli események hatása, amelyek befolyásolják a szolgáltató költségét.

Több tanulmány is vizsgálta (*Glachant és szerzőtársai* [2012], *Cambini–Rondi* [2010], *Newbery* [1998]), hogy a lehetséges elméleti modellek közül melyiknek milyen előnyei és hátrányai vannak. A megtérülési rátára épülő modell támogatja a tevékenység ellátásához szükséges beruházások megvalósulását, hiszen ha a szabályozó hatóság egy beruházást indokoltnak ismer el, akkor arra vonatkozóan a szabályozás stabil bevételt jelent a szolgáltatónak. Ennek az előnynek az árnyoldala, hogy a modell alkalmazása „túlberuházásra” ösztönözheti a szolgáltatókat, különösen, ha a befektetők megtérülését egy előre meghatározott ráta, elismert tőkekötség biztosítja. A befektetések összegszerű garantálása és a megtérülési rátára épülő szabályozás együttese alig ösztönzi a hatékonyságjavítást és egyes esetekben a befektetések „bearanyozásához”, indokoltnál költségesebb megvalósításához vezethet (*Stern* [2013]). Ezzel szemben az ösztönző szabályozással kombinált ársapkamodell előnye, hogy folyamatos hatékonyságjavításra sarkallja a szolgáltatót, hátránya ugyanakkor, hogy bizonytalan gazdasági előrejelezhetőség esetén rontja az új beruházások megvalósulásának esélyét.

Összességében elmondható, hogy a gyakorlatban ritkán valósul meg vegytisztán a fenti elméleti modellek valamelyike. A szabályozók számos alkalommal kombinálják azokat, például oly módon, hogy *költségsapkát* állapítanak meg a szolgáltatók által befolyásolható költségelemekre, mint például a fenntartási, működési költségekre, amelyet egy elvárt *hatékonysági tényezővel* évről évre csökkentenek, míg

a bevétel meghatározásának más elemeinél, így különösen a szabályozott eszközérték meghatározásánál inkább a *historikus* vagy *műszaki szempontok szerint ártértékelt* eszközértéket alkalmazzák, és ennek figyelembevételével határozzák meg a hozamtényezőt. A hazai szabályozás is ilyen hibridnek tekinthető, a Magyar Energetikai és Közmű-szabályozási Hivatal (MEKH) által kiadott aktuális módszertani útmutató szerint az egyes elismert működési költségek tekintetében az MEKH hatékonyságjavulási elvárást („*k*” tényező) határozhat meg, amelyet figyelembe vesz a díjszámítási időszakon belüli éves elvárt bevétel számítása során (MEKH [2018] 7. o.). A hatékonyságjavulási tényező az egyes költségelemek tekintetében biztosítja az ösztönző szabályozás megvalósulását, míg a befektetés után elvárható hozam meghatározása – az (1) képlet  $RAB \times RoR$  komponense – az elismert eszközérték meghatározásán és a hozamtényező előzetes rögzítésén alapul.

Fontos hangsúlyozni, hogy a szabályozók által széles körben alkalmazott elismert eszközérték elsődleges célja, hogy a befektetők számára megfelelő szabályozási keretrendszert biztosítson a hálózatfejlesztési és fenntartási beruházásaik számára. Látni kell azonban azt is, hogy a megközelítés alapvetően a befektetői tőke garantálását és egy *fair* hozam biztosítását szolgálja (IERN [2010]). Az *ERRA* [2009] tanulmány is arra hívja fel a figyelmet, hogy a szabályozott eszközérték (*RAB*) jól kialakított modelljének elsődleges célja, hogy megtérítse a befektetők által végrehajtott prudens tőkebefektetéseket, így a befektetett tőke megtérülése és a szabályozott eszközérték szoros kapcsolatban áll egymással.

A *RAB* bevezetésének indokaként a szabályozók jellemzően azt a módszertani érvet hangsúlyozták, hogy egyszerűbb a működéshez szükséges eszközökből kiindulva meghatározni a szükséges tőkebefektetések mértékét, mint nyomon követni a mérleg forrásoldalán a saját tőke aktuális értékére vonatkozó információkat. A befektetői tőke viszont nemcsak a befektetés eredményeként megvalósuló eszközök számbavételével határozható meg, hanem a saját tőke piaci értékén keresztül is. A szabályozás eredménye elvben független attól, hogy a mérleg eszköz- vagy forrásoldaláról kiindulva határozza meg a tőkeköltséget. Bármely oldalról közelítünk, a cél világos: a szabályozó ismerje el a befektető tényleges és indokolt befektetéseit, és biztosítsa ezekre a tisztességes megtérülés lehetőségét.

Ha egy beruházó egy új hálózati eszközt vásárol, az eszköz a beszerzési árnak megfelelő értékben megjelenik a mérleg eszközoldalán, míg annak ellenértéke a forrásoldalán. Utóbbinál azonban nem biztos, hogy kizárólag tulajdonosi investíció biztosította a beruházás fedezetét, könnyen elképzelhető, hogy az részben banki források bevonásával történt. Éppen ezért az elismert hozamtényezőben is tekintettel kell lenni a vállalat tőkeszerkezetére, és megfelelő súlyozással meghatározni az elismert hozamon belül az elismert átlagos tőkeköltséget.<sup>1</sup> Alapesetben, amenny-

<sup>1</sup> Ennek módszere jellemzően a súlyozott átlagos tőkeköltség (*Weighted Average Cost of Capital, WACC*) formula, amely tény- vagy indikatív súlyszámok használatával határozza meg a beruházás során elismert saját tőke/hitel arányt és ezek mértékét.



nyiben az eszközök piaci tranzakció eredményeként kerülnek a befektető birtokába, lényegében mindegy, hogy a hozam meghatározását az eszközoldalról, az eszköz bekerülési költségére számított súlyozott átlagos tőkekötség (WACC) meghatározásával, vagy forrásoldalról, a saját tőkére elismert hozamszint ( $R_e$ ) alkalmazásával számítjuk, elismert költségnek tekintve az idegen források után fizetendő kamatot ( $R_d$ ). Probléma akkor keletkezik, ha az eszközök nem új beruházként, hanem más módon, például a teljes társaságot érintő privatizáció vagy céges felvásárlás, átalakulás útján kerülnek a befektető birtokába. Ilyen esetekben a befektetők által fizetett vételár – amely számukra a sajáttőke-oldali bekerülési költség) jelentősen eltérhet a megvásárolt vállalat eszközeinek kimutatott könyv szerinti értékétől. Jogos felvetés ilyenkor, hogy mi után várhat el szabályozás szerinti *fair megtérülést* a befektető, a megszerzett eszközök kimutatott értéke vagy tényleges befektetése után?

Ezt, a RAB alkalmazásával kapcsolatos egyik fő módszertani dilemmát a egyesült királyságbeli hálózati szolgáltatók privatizációja hozta felszínre. A privatizációra kerülő brit közművállalatok vagyontéértéke és piaci értéke között jelentős szóródás volt megfigyelhető, és az 1980-as évtizedben egyes esetekben jelentős diszkonttal került sor a magánosításra. Az eladás sikere érdekében alkalmazott diszkont (alulárzás) szintén nagy szóródást mutatott, és egyfajta, a privatizációhoz kapcsolódó tranzakciós költségként funkcionált, amelynek elég nagynak kell lennie a potenciális vásárlók megnyeréséhez (Valentiny [1990] 354. o.)

A brit privatizációk során a befektetők számára elismert szabályozott eszközérték (RAB), amelyet a szabályozó a  $RAB = \text{Nettó könyv szerinti érték} - \text{Privatizációs diszkont}$  formula szerint határozott meg, csak a tényleges befektetésnek megfelelő arányban ismerte el a befektetés után elvárható indokolt hozam számításának alapjául a privatizáció során megszerzett eszközök értékét. Stern [2013] a privatizációk és a szabályozott eszközérték összefüggésével kapcsolatban idézi az angliai és walesi víziközmű-szolgáltatók példáját, ahol a szabályozott eszközérték kezdeti értékét az 1989-ben a tőzsdére bevezetett részvények első kétszáz napi tőzsdei árfolyama alapján határozták meg, és az így meghatározott értéket évente az 12 havi kiskereskedelmi árindexszel növelték. Az éves RAB meghatározása során a regulátor ehhez hozzászámította az 1990 utáni új beruházásokat folyó áron, illetve levonta az aktuális értékcsökkenést (Stern [2013] 5. o.). Az alkalmazott számítási modell eredményeként a RAB értéke és a hálózat újraelőállítási költsége drasztikusan elváltak egymástól. 2010-ben aktuális újraelőállítási értéken számítva a közműhálózat értékére 224 milliárd font adódott, szemben a RAB-ban elismert 10,3 milliárd fonttal, amelyet a privatizációs vételár alapján határoztak meg (Stern [2014] 2. o.).

A privatizációs diszkont problémaköre kiválóan illusztrálja, hogy a szabályozott társaságok számviteli eszközértéke és a befektetés bekerülési értéke jelentősen eltérhetnek. Mivel a szabályozó összetett célrendszert követ, egyszerre kell biztosítania a hálózat működőképességéhez szükséges új befektetéseket és az indokolt, de nem túlzott hozamot, választania kell, hogy milyen módon vegye figyelembe a privatizációs tranzakció során keletkezett értékkülönbséget.

Az *egyik* lehetőség, hogy elismert eszközértéknek az eszközök megszerzésért fizetett vételárat veszi figyelembe, erre számítja a megtérülést. Ha feltételezzük, hogy a hálózati eszközök szükséges pótlása a későbbiekben csak magasabb fajlagos áron valósulhat meg, akkor ez a metódus a hálózathasználati díjak kötelezettjei (a fogyasztók) számára a magánosítást követően rövid távon a legkedvezőbb, egyúttal biztosítja, hogy a szabályozó nem kompenzálja túl a befektetőt, miközben az időszakosan szükségessé váló hálózati beruházások miatt egyre nagyobb árnyomást helyez a felhasználókra.

Egy *másik* lehetőség, hogy az eszközök újraelőállítási értéke alapján számítja a megtérülést, ekkor egyfelől biztosítható a hálózati eszközök újraberuházásához szükséges stabil pénzügyi fedezet a szolgáltatók számára, másfelől azt kockáztatja, hogy a vállalatokat túlkompensálja, ha az ilyen módon részükre elismert többletbevételeket nem későbbi tényleges eszközberuházásokra fordítják, hanem például osztalékként kifizetik tulajdonosaiknak.

Egy *harmadik* lehetséges megoldás, hogy a szabályozó a privatizációs befektetés könyv szerinti értékéből indul ki, és ezt megnöveli egy – a jövőben szükséges eszközpótlások és cserék pénzügyi fedezetének biztosítása érdekében, a hálózat hosszú távú műszaki szempontjai alapján számított – felújítási és fejlesztési jutalékkal. [(Vass [1999] 7. o.). Ez a megoldás lényegében szétteríti a privatizációs diszkontból származó fogyasztói nyereséget a magánosítás során meglévő eszközállomány várható műszaki élettartamára.

## A SZABÁLYOZÁS EURÓPAI ÉS MAGYARORSZÁGI GYAKORLATA

A szabályozó hatóságok jellemzően kétciklusú mechanizmust működtetnek a választott keretmodell gyakorlati alkalmazása során. Egy hosszabb időszakra vonatkozóan (általában 3–6 év) egységes módszertant dolgoznak ki az egyes tételek elszámolhatósága tekintetében, amelyet a szabályozási időszakot megelőzően közzétesznek. Az adott időszakon belül a módszertanban rögzítettek szerint felülvizsgálják az időszakos költségeket.

A magyarországi gyakorlatban a szabályozási ciklus ideje a gázszektorban 2009 és 2016 között kettőtől hat év lehetett a szabályozó hatóság döntése alapján, amit a 2008. évi XL. törvény a földgázellátásról (továbbiakban GET) 2016. júniusi módosítása során egyértelműen négy évben határoztak meg:

- ♦ „104/A. § (1) (1) A rendszerhasználati díj, a külön díjak, valamint a csatlakozási díj a Hivatal elnökének rendeletében meghatározott elemeinek szabályozása négyéves árszabályozási ciklusokkal történik.”

„104/B. § (1) A rendszerhasználati díjak meghatározására és szabályozására vonatkozó alapelveket és keretszabályokat a Hivatal elnöke rendeletben állapítja meg a következő árszabályozási ciklus kezdetét megelőző év május 15-ig. A rendszerhasználati díjak szabályozása az árszabályozási cikluson belül évenkénti ármegállapítással történik.”

A szabályozott eszközérték figyelembevételének módszerei tekintetében az egyes európai országok gyakorlatai jelentősen eltérnek. Az Európai Energiaszabályozók Tanácsa (*Council of European Energy Regulators, CEER*) 2017. decemberi elemzése részletes áttekintést ad az egyes EU-tagállamok által követett gyakorlatról (*CEER* [2017]). A tanulmányban vizsgált 23 európai uniós tagállam<sup>2</sup> közül 22 alkalmazza a szabályozott eszközértéket a gázelosztók indokolt bevétele meghatározása során. A tagállamok többsége a szabályozott eszközértékben csak a mérleg befektetett eszköz-kategóriáit (immateriális javak, tárgyi eszközök) ismeri el, hat tagállamban – Németország, Észtország, Finnország, Görögország, Olaszország és Luxemburg – és Belgium flamand területén ismernek el nettó forgótőkeigényt<sup>3</sup> is a szabályozók a *RAB* részeként.

Jelentősen eltér az egyes országok szabályozói gyakorlata abban a tekintetben is, hogy historikus (Ausztria, Dánia, Észtország, Görögország, Hollandia, Horvátország, Írország, Litvánia, Lettország, Románia, Spanyolország, Szlovénia) vagy átértékelt eszközértéket (Belgium, Csehország, Egyesült Királyság, Finnország, Franciaország, Luxemburg, Lengyelország, Magyarország, Németország, Olaszország, Svédország) használnak-e a *RAB* részeként.

A historikus (könyv szerinti) eszközértéket használó országok gyakorlata sem egységes abban a tekintetben, hogy a bekerülés időpontjában érvényes eszközértéket vagy egy inflációs index által korrigált bekerülési értéket ismernek-e el a szabályozásban. Eltérő gyakorlatot követnek azok a tagállamok is, amelyek alkalmaztak eszközátértékelést a szabályozott eszközérték meghatározása során. Az EU 2015-ös tanulmánya részletesen elemzi néhány tagállam tarifameghatározási gyakorlatát (*REFE és szerzőtársai* [2015]). A tanulmány alapján látható, hogy egyes országok csupán egyszeri alkalommal végeztek eszközátértékelést (például Csehország a szolgáltatók kötelező jogi szétválasztásához kapcsolódóan vagy Spanyolország 2002-ben), majd ezt az újraértékelt eszközállományt évről évre indexálták, míg mások újraelőállítási költségek alapján végeztek rendszeres átértékelést (például Írország). A magyar gyakorlatban az eszközök átértékelése műszaki szempontok (újraelőállítási és pótlási költség, műszaki avulás) figyelembevételével a szabályozási ciklusokat megelőző költségfelülvizsgálat során történik meg, így jellegetben inkább a rendszeres eszközátértékelést végző országok gyakorlatát követi.

Látható, hogy nincs egységes európai gyakorlat abban a tekintetben, hogy a gázelosztók eszközeit egy tagállam historikus bekerülési értéken veszi-e figyelembe, esetleg korrigált historikus vagy átértékelés utáni értéken. Ráadásul az átértékelés

<sup>2</sup> Ausztria, Belgium, Csehország, Dánia, Egyesült Királyság, Észtország, Finnország, Görögország, Hollandia, Horvátország, Írország, Litvánia, Lettország, Luxemburg, Lengyelország, Magyarország, Németország, Olaszország, Portugália, Románia, Spanyolország, Szlovénia, Svédország.

<sup>3</sup> A nettó forgótőkeigény a pénzeszközöktől és értékpapiroktól megtisztított forgóeszközök és a kamatköteles rövid lejáratú források nélkül számított rövid lejáratú forrásállomány különbségeként számítható. Ha értéke tartósan pozitív – például amiatt, hogy a szolgáltató sokkal lassabban képes beszedni bevételeit a vevőitől, mint amilyen határidővel szállítóállományát rendeznie kell –, akkor a tartós különbség miatt indokolt lehet a különbözet finanszírozási költségének megtérítése a *RAB* keretein belül.

iránya is kettős lehet: egyfelől az újraelőállítás és pótlás aktuális költségeinek figyelembevételével számított eszközérték szinte biztosan magasabb, mint az eszközök számviteli bekerülési költsége. Jellemzően ez az érvelés vezetett a rendszerváltás utáni időszakban magas inflációs nyomással szembesülő kelet-közép-európai tagállamok esetében az eszközök egyszeri átértékeléséhez a „rég” eszközök tekintetében. Másfelől a privatizációk és cégadoásvételek egyes esetekben az eszközök nyilvántartott könyv szerinti értéke alatt valósultak meg, ami a *RAB* szempontjából a meglévő eszközállomány „leértékelését” vonták maguk után, mivel a befektetők tényleges tőkeinvestíciója nem érte el a nyilvántartott eszközök számviteli értékét.

Mindkét modell – a könyv szerinti (esetleg indexálással kiegészített) historikus és az átértékelésen alapuló *RAB* meghatározás – mellett és ellen is felhozhatók érvek, és az a fenti példákból is egyértelműen látszik, hogy szabályozó hatóságok is számos megoldás mellett tették le a voksot. A historikus megközelítés kétségtelen előnye az egyszerűsége, átláthatósága és – az új eszközök bekerülése esetén – az egyértelmű kapcsolat az eszköz bekerülési értéke és a forrásoldali investíció között. Az újraelőállítási költségen alapuló átértékelés jóval komplexebb módszertani apparátust igényel, aminek során a szabályozónak számos külső szakértőt, elemzőt kell foglalkoztatnia, hogy elkerülje a vállalatok alul- vagy túlkompenzálását. Nem szabad elfelejteni azt sem, hogy a két megközelítés akár ötvözhető is, és elképzelhető, hogy a szabályozó az átértékelte eszközértéket csak az amortizáció helyetti, műszaki szempontból indokolt éves pótlási, beruházási költség kiszámítása céljából veszi figyelembe; és a korábban bemutatott képlet  $D_n$  (értékcsökkenés) eleme helyett egy újraelőállítási érték alapján számított  $D_{korrr,n}$  tényezőt vesz figyelembe, de a befektetés után számított elvárt hozamátényező számítása során nem az átértékelte, hanem a tényleges bekerülési költséget (tranzakciós vagy privatizációs vételár alapján) veszi figyelembe.

Végezetül nem szabad elfelejteni, hogy a *RAB* alkalmazása nem szakítható el a hozamátényező meghatározásának kérdésétől sem, hiszen a szabályozott eszközérték és az elismert megtérülési ráta (*RoR*) együtt adják a befektető tényleges hozamát. Ha egy szabályozó rendszeresen átértékeli az eszközállományt, akkor nem indokolt, hogy a hozamátényező számítása során is figyelembe vegye az inflációs kockázatok hatását. Természetesen az a legszerencsésebb, ha a *RAB* meghatározása során megmarad a logikai kapcsolat az eszközérték és annak forrásai, a tényleges befektetői investíció értéke között. Egy folyamatosan működő vállalat új eszközberuházásánál ez a kapcsolat jellemzően fennáll, hiszen a mérlege eszközoldalára a piaci árnak megfelelően kerül be az új eszköz, míg a forrásoldalon megjelenik, hogy milyen mértékben finanszírozta azt saját tőke. A nyers számviteli kimutatások azonban torz képet adhatnak, ha a saját tőke piaci értéke elszakad annak könyv szerinti értékétől. Ilyen helyzet jellemzően a privatizáció vagy a cég egészének adásvétele. Ekkor a *RAB* értékét hozzá kell igazítani a saját tőke piaci értékéhez azért, hogy megmaradjon a közgazdasági kapcsolat a tényleges forrásszerkezet és az eszközérték között. Ha más okból, például az újraelőállítási érték figyelembevételével értékelik át az eszközöket, illetve számviteli értéküknél magasabb értéken veszik azokat figyelembe a *RAB*-ban, akkor indokolt lehet a megtérülési rátát is korrigálni.

## A GÁZELOSZTÁS ELISMERT KÖLTSÉGEINEK MEGHATÁROZÁSÁRA VONATKOZÓ HAZAI JOGI KÖRNYEZET VÁLTOZÁSAI

A magyarországi gázelosztásra vonatkozó szabályrendszer több alkalommal változott az elmúlt évtizedekben,<sup>4</sup> amely változások jelentős hatást gyakoroltak a befektetők által elvárható hozam meghatározására is. A gázszolgáltatásról szóló 1994. évi XLI. törvény az árképzés és áralkalmazás részletes szabályainak kidolgozását az újonnan létrehozott Magyar Energia Hivatal hatáskörébe utalta. A szabályrendszer alapvetően a költségek inflációs korrekciójára épült egy hatékonyságjavítási tényező beépítésével és szükség esetén évközi korrekció lehetőségével. A Hivatal által kidolgozott szabályrendszert az 59/1995. (XI. 14.) IKM rendelet a földgáz árának szabályozásáról foglalta jogszabályba.

A rendelet megalkotását az időközben zajló privatizációs folyamat is szükségessé tette, hiszen a gázszolgáltatás területén megjelenő magánbefektetők számára kiemelten fontos volt az átlátható, stabil jogszabályi környezet. A rendelet a befektetők megtérülését nem a RAB-módszertan alkalmazásával, hanem forrásoldalról, a saját tőkére jutó elismert reálhozam rögzítésével biztosította a (3) képlet alkalmazásával:

$$NYF = ST \times INF \times \frac{TEF}{BE} \times 0,08 \quad (3)$$

ahol: *NYF* a gázértékesítő földgázforgalmazási tevékenységére kalkulált tőkearányos nyereség, *ST* a gázértékesítő 1995. évi auditált mérlegében szereplő saját tőke, értékelési tartalék nélkül, *INF* az ipar élelmiszeripar nélküli belföldi értékesítési árindexe, *TEF* a gázértékesítő földgázforgalmazási tevékenységéhez tartozó tárgyi eszközeinek – értékhelyesbítés nélküli – könyv szerinti nettó értéke az 1995. évi auditált mérlegnek megfelelően, *BE* a gázértékesítő összes befektetett eszközének – értékhelyesbítés nélküli – könyv szerinti nettó értéke az 1995. évi auditált mérlegnek megfelelően, a 0,08 a vonatkozó kormányhatározatban rögzített tőkearányos nyereség.

A képletet áttekintve látható, hogy a tőkearányos nyereség meghatározása során a szabályozás tekintetbe vette a kormányhatározatban rögzített 8 százalékos reálhozamszintet, arányosította a gázforgalmazás eszközállományát a teljes eszközállományhoz, és az éves nyereség számítása során figyelembe vette az inflációt. Ez a számítási mód az elismert nyereséget forrásoldalról, a saját tőke arányában garantálta. A rendelet a hozamszámítás során a saját tőke elemei közül kizárta az értékelési tartalékot. Ezzel azt kívánták elérni, hogy a saját tőke figyelembe vett elemei ne tartalmazzanak olyan tényezőket, amelyek nem a tevékenység ellátásához szükséges eszközök eredeti, historikus bekerülési költségéhez, hanem azok esetleges későbbi ártértékeléséhez kötődnek. Az 1995-ös számítási mód a tőkearányos hozam figyelembevétele során nem ad helyt utólagos korrekciókra, ártértékelésekre. Fontos az is, hogy az 1995-ös privatizációk során a befektetők e jogszabály alapján hozták meg döntésüket, így ezt a historikus befektetett tőkét alapul vevő szabályozási modellt mindannyian elfogadták.

<sup>4</sup> A szabályozási környezet változásáról részletes elemzést ad Farkasné [2014].

A hazai jogszabályi környezet 2003-ban jelentősen megváltozott, összhangban az ebben az évben bekövetkezett részleges gázpiaci liberalizációval, ami szükségessé tette az integrált vállalatok versenypiaci és természetesmonopol-tevékenységeire vonatkozó szabályozás elkülönítését. Az elosztás továbbra is hatósági árszabályozás alatt maradt, de a tőke költség számítási módja jelentősen átalakult. Összhangban az európai országok gyakorlatával, a hozamszámítás alapjául szolgáló befektetés mértékét a magyar szabályozás [69/2003. (X. 28.) GKM rendelet a földgáz árszabályozásának kereteiről] is eszközoldalról határozta meg – az elosztók 2000. év végi (2001. évi aktiválásokkal módosított) tárgyi eszközeinek és immateriális javainak 2002. évi árszintre (éves átlagos beruházási árindexekkel) átszámított nettó értéke alapján (kiszűrve ezek közül azon eszközöket, amelyeket nem ismert el a szabályozott tevékenységhez kapcsolódóan indokolt eszköznek). A hozamtényező is változott: az így meghatározott eszközértékre számított hozam 8,5 százalékra emelkedett. Az elismert értékcsökkenés tekintetében a szabályozó egy várható hasznosélettartam-alapú műszaki felülvizsgálat alapján határozta meg az elismert értékcsökkenést, tehát nem historikus, hanem újraelőállítási, pótlási költség alapján biztosította a hálózati eszközök fenntartását. A rendeletben rögzített szabályrendszer egy kevert modellnek tekinthető, mivel az eszközérték meghatározása során a historikus számviteli adatokból indult ki, és ezeket indexálta, míg az értékcsökkenés tekintetében a számviteli értékcsökkenés helyett egy műszaki szempontú költséget ismert el.

A 2006-tól érvényes díjakat meghatározó 105/2005 GKM rendelet követte a korábbi rendelet logikáját, azzal, hogy az ármeghatározás alapjául értelemszerűen a 2004. évi auditált beszámoló adatait vette alapul, és ezeket korrigálta az éves inflációnak megfelelő módon. Csökkent az elosztásra elismert reálhozam-tényező is, 6,63 százalékra.

A GET 2008-as elfogadását követően ismét változtak az ármeghatározás szabályai, de az eszközérték számításának alapvető előírásai megmaradtak. Az árak meghatározását a 74/2009. (XII. 7.) KHEM rendelet rögzítette. Itt már a 2008. évi auditált beszámoló lettek az induló árak meghatározásának számviteli alapidokumentumai, de többek között megmaradt a tőke költség-számítás módszere. A hozamtényező ismét változott, az elosztás tekintetében 8,29 százalékra nőtt. Ezt követően az elismert eszközértékre vonatkozó szabályozás már érdemben nem változott, bár a reálhozam mértéke többször is jelentősen módosult, előbb az egyetemes szolgáltatásra jogosult felhasználók esetében 4,5 százalékra 2011-től, majd 0 százalékra 2013-tól, míg a többi felhasználóra vonatkozóan maradt a korábban meghatározott tőkeköltség.

A hazai szabályozási környezet újabb átalakítása 2016-ban történt, amikor – részben a lakossági energiaárak csökkentésének politikai programja miatt bevezetett kettős hálózattarifa-meghatározást is kifogásoló, azóta bírósági szakaszba jutott európai uniós kötelezettségzegzési (*infringement*) eljárás elindulása miatt (EB [2018])<sup>5</sup> –

<sup>5</sup> A Bizottság 2018 júniusában az Európai Bíróság elé idézte Magyarországot az alábbi indoklással: „... a Bizottság megállapította, hogy a magyar jog kizár bizonyos költség típusokat a hálózati



az ármeghatározás keretszabályai a MEKH elnöke által kiadott rendeletben kerültek rögzítésre<sup>6</sup> és a MEKH közzétett egy ehhez kapcsolódó módszertani útmutatót is. A két dokumentumban új elem, hogy a tőkeköltség meghatározásához figyelembe vett eszközérték – mind az értékcsökkenés, mind a hozamszámítás alapjául szolgáló eszközérték – számításakor lehetővé teszi az eszközök átértékelését a kiindulópontnak tekintett 2015. évi auditált beszámolóban kimutatott számviteli eszközértékhez képest. Az elismert eszközérték definíciója a módszertani útmutató szerint:

- ♦ „a 2016. évi eszköz- és költség-felülvizsgálatba bevont rendszerüzemeltetői engedélyes azon 2015. év végi, valamint 2016. évben dokumentáltan aktiválásra kerülő tárgyi eszközöknek és immateriális javainak nettó értéke az összekötő-vezetékek értéke nélkül, amelyeket az eszköz- és költség-felülvizsgálat alapján a Hivatal indokoltnak minősített” (MEKH [2018] 37. o.).

Összefoglalva a RAB használata szempontjából a magyar szabályozás három időszakra osztható (2. táblázat).

2. TÁBLÁZAT • A szabályozott eszközérték meghatározására vonatkozó főbb hazai előírások, 1995–2017

Szabályozási periódus	RAB használata		Megjegyzés
	az elismert hozam számításánál	az értékcsökkenés számításánál	
1995–2002	hozam alapja a saját tőke, nincs RAB	számviteli értékcsökkenés, nincs RAB	8 százalékos sajáttőke-alapú elismert hozam az értékelési tartalék nélkül számított sajáttőke-értékre, nincs átértékelés a privatizáció kapcsán
2003–2015	RAB számviteli eszközértékből kiindulva indexálással (indexált historikus)	az eszközök műszaki szempontú felülvizsgálata alapján számított újraelőállítási, pótlási költségen alapuló (átértékelt) eszközérték	Többszöri szabályozásváltozás, de az eszközök és az értékcsökkenés meghatározása szempontjából változatlan módszertani alapok
2016–	átértékelt eszközérték a szabályozási időszak kezdő időpontjára az eszköz- és költség-felülvizsgálat alapján	korábbiakhoz hasonló műszaki szempontú átértékelt eszközérték	Egyes szolgáltatókra vonatkozó díjak határozatokban – a MEKH módszertani útmutatója nem részletezi az eszközátértékelés részletes elveit és szabályait

villamosenergia- és földgázdíjak kiszámításából, megsértve ezzel a villamos energiáról és a földgázról szóló rendeletekben előírt költségmegtérülési elvet. Ezenfelül azt is megállapította, hogy Magyarország energiaügyi jogszabályaiban olyan módosításokat fogadott el, amelyek korlátozzák a piaci szereplők azon jogát, hogy a nemzeti szabályozó szerv hálózati díjakra vonatkozó határozatainak teljes körű bírósági felülvizsgálatát kérjék.” (EB [2018].)

<sup>6</sup> 8/2016. (X. 13.) MEKH rendelet a földgáz rendszerhasználati díjak, a külön díjak és a csatlakozási díjak meghatározásának keretszabályairól.



A 2. táblázathoz néhány megjegyzést is szükséges fűzni. Bár a *RAB* értékének meghatározása szempontjából az 1995 és 2017 közötti időszakot valóban elegendő három periódusra osztani, de más szempontból – így például az elismert reálhozam mértékét tekintve – a szabályrendszer jóval többször módosult. Azt is meg kell említeni, hogy bár 2016 előtt az eszközök értékének meghatározása a jogszabály szövege alapján a historikus indexált modellbe sorolható, számos dokumentum utal arra, hogy a MEKH ebben az időszakban nem a tényleges számviteli eszközértékből, hanem az átértékelt eszközértékből kiindulva határozta meg a szolgáltatók elismert hozamát. Erre utal például, hogy a MEKH a CEER-nek küldött jelentésében a gázelosztók eszközértékére 426 milliárd forintos eszközértéket jelentett (CEER [2017] 158. o.),<sup>7</sup> míg 2015 végén az öt nagy hazai gázelosztó tárgyi eszközeinek együttes számviteli értéke csupán 229 milliárd forint volt az auditált beszámolók szerint. Ugyanezt erősíti a MEKH főosztályvezetőjének tanulmánya is, aki a 69/2003 GKM rendelet elfogadása kapcsán így fogalmaz:

- ♦ „A rendelet kihirdetésével jogszabályi erőre emelkedett az átértékelt eszközértéken alapuló értékcsökkenés és tőke költség-számítás.” (Farkasné [2014] 393. o.)

Azt, hogy indokolt-e számvitelinél magasabb eszközérték elismerése a hozamszámítás bázisául, utólag csak úgy lehetne igazolni, ha valamennyi elosztó esetében – egészen a magánvállalatok tulajdonszerzéséig visszanyúlóan – a *cash flow* alapján elemeznénk az egyes tulajdonosok által végrehajtott tényleges tőkeoldali инвестициákat, amelyek után joggal várhattak megtérülést. Annyi azonban bizonyos, hogy az eszközátértékelések miatt önmagában értelmezhetetlenné vált az a vita, amely az elmúlt években a hozamtenyező körül zajlott. Vajon sok-e a 8 százalék, vagy kevés-e a jelenlegi 4,62 százalék? Ezeket a kérdéseket nem lehet egyértelműen megválaszolni, hiszen az átértékelések miatt a  $RAB \times RoR$  szorzat egyik eleme, a *RAB* már nem tükrözi azt a ténylegesen felmerült bekerülési költséget, amit a tulajdonos az eszköz megszerzésére fordított. Így akár közgazdasági szempontból indokolt lehet – még ha módszertani szempontból nem is igazán elegáns –, ha a szorzat értékének relatív stabilitását a másik tényező, az elismert reálhozam csökkentésével biztosítja a szabályozó.

Bár a MEKH által elismert szabályozott eszközérték nyomon követésére csak korlátozottan alkalmas, de számos érdekes következtetés levonására ad lehetőséget a számviteli kimutatások elemzése az egyes társaságok beruházási, eszközhatékonyági mutatóinak összehasonlítása tekintetében. A következőkben a hazai gázelosztók számviteli dokumentumainak elemzésével mutatjuk be a szabályozási környezet és a vállalati stratégiai döntések közötti összefüggéseket.

<sup>7</sup> A Magyarországnál a gázelosztásnál szereplő adat 1399 millió euró, 304,4 forint/euró árfolyamon számítva. A CEER jelentése a tagállami regulátorok adatközlése alapján készült.

## A SZÁMVITELI KIMUTATÁSOK INFORMÁCIÓTARTALMA AZ ELOSZTÓK ESZKÖZÁLLOMÁNYÁNAK ÖSSZEHASONLÍTHATÓSÁGA TEKINTETÉBEN

Ahhoz, hogy teljes képet kapjunk a magyarországi gázelosztó vállalatok működési környezetének változásairól, indokolt egészen az 1995-ös privatizációkig visszatekinteni. A historikus visszatekintést nehezíti, hogy az 1990-es évtizedre kevés céges információ áll rendelkezésre. A többszöri tulajdonosváltozások, cégjogi átalakulások sem könnyítik meg az elemzést. Módszertani nehézséget okoz, hogy az egyes elosztók kimutatásaiban szereplő eszközállományt más-más értékelési elvek alapján határozták meg. Mindezen elemzési korlátok figyelembevételével a számviteli kimutatások vizsgálata csak részlegesen alkalmas arra, hogy az egyes vállalati döntések mozgatórugóit azonosítsuk, ugyanakkor a hosszú idősoros adatok elemzése hozzásegíthet a gázelosztás területén bekövetkezett üzleti és szabályozási környezeti változások és a vállalati reakciók mélyebb megértéséhez.

### *A befektetői hozamelvárás szempontjából releváns információk a mérleg forrásoldalán*

Ahogyan azt korábban bemutattuk, a magyar szabályozás – összhangban az európai országok döntő többségének gyakorlatával – 2003-tól nem forrásoldalról, hanem eszközoldalról határozta meg a befektetők által elvárható elismert hozamot. Látható ugyanakkor az is, hogy a számos átalakulás és eszközértékelés miatt a számviteli információk teljesen elszakadtak attól a műszaki felülvizsgálaton alapuló átértékelt szabályozott eszközértéktől, amelyre a MEKH jelenleg az indokolt megtérülést számítja. Célszerű ezért a vállalatok forrásszerkezetének vizsgálata is, vajon történt-e 1995 után olyan tulajdonosoldali tőkeművelet, ami indokolta a 2003-as új szabályozásnál az elismert hozamtényező jelentős változtatását és az átértékelt eszközérték alkalmazását a hozam meghatározásában.

A társaságok rendelkezésére álló eszközvagyon forrását jellemzően két típusú finanszírozási elem, a saját tőke és a bankhitelek biztosítják. Ahhoz, hogy pontosan megállapítható legyen az egyes cégek tekintetében az eszközvagyon saját tőkéből fedezett része, ami után a tulajdonosok joggal várhatnak el megtérülést, az eszközök bekerülésének időpontjáig kell visszamennünk az időben, majd egyenként nyomon követni a tulajdonosi pénzáramlások közül a pótlólagos tőkeműveletek hatását (pótlólagos tulajdonosi forrásbevonás illetve forráskivonás) valamint a hitelfelvételek alakulását. Ez önmagában is óriási feladat, amelyet módszertanilag tovább nehezít a privatizációs tranzakciókról, illetve a magánvállalatok közötti részvény adásvételekről csupán töredékesen rendelkezésre álló nyilvános információ.

Amit a tulajdonosi investíciókról biztosan tudhatunk, hogy az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt. (ÁPV Rt. Rt.) 1995-ben öt, egyidejű tranzakcióban

értékesítette a Dégáz-, Ddgáz-, Égáz-, Kögáz- és Tigáz-részvények 50 százalékát plusz 1 részvénycsomagjait. Az ÁPV Rt. nyilvánosságra hozta a vételárat is, amely sorrendben 92, 52, 77, 67 és 172 millió dollár, összességében 460 millió dollár volt, ami az akkori árfolyamon átszámítva<sup>8</sup> mintegy 64 milliárd forintot tett ki (*Farkasné* [2014] 384. o.).

A Főgáz esetében a részvények értékesítését nem az ÁPV Rt., hanem a Fővárosi Önkormányzat végezte, amely szemben az állami irányítású társaságokkal, megtartotta a gázszolgáltató többségi tulajdonát. Az értékesítés során a tendernyertes német befektetői konzorcium (VEW AG és Ruhrgas AG) 39 százalékos részvénycsomagot vásárolt a Fővárosi Önkormányzattól, majd egyidejűleg alaptőke-emelés keretében 3,236 milliárd forint névértékű, összesen 32 362 darab új törzsrészvényt jegyzett le 4,7 milliárd forintos összegben (*Főgáz* [2013]). Bár egyszerűsítés, de a tranzakció piaci jellege miatt elfogadható, hogy ebből a tőkeemelésből arányosítva határozzuk meg a Főgáz teljes saját tőkéjének értékét 1996 elejére, amire figyelemmel az összesen 322 451 darab törzsrészvényre, 46,8 milliárd forintos összeg adódik.

Hasonló logikával, bár jóval nagyobb torzítás mellett megbecsülhető az öt, ÁPV Rt. által magánosított vállalat saját tőkéjének teljes piaci értéke is. Az 1995-ös privatizációs tranzakciók eredményeként az öt vállalat esetében első körben a részvények egyszerű többsége került a későbbi 100 százalékos tulajdonosok birtokába, a fennmaradó 50 százalék megszerzésére vonatkozóan jóval kevesebb a nyilvánosan hozzáférhető információ. Ezeket a részvényeket ugyanis több részletben különböző befektetők és önkormányzatok szerezték meg az ÁPV Rt.-től, amelyektől fokozatosan 2004-ig kerültek át a többségi befektetőkhez. Ami azonban egyértelműen tudható mind az öt ÁPV Rt. által értékesített társaság esetében, hogy a magánosítást követően egyiknél sem került sor tulajdonosi pénzmozgással együtt járó tőkeemelésre, tehát 1995-öt követően az eszközállomány forrásoldali fedezetének tulajdonosi hányadát a saját tőke induló értéke és az időszaki eredmény osztalékként ki nem fizetett része fedezte. Tekintettel arra, hogy ezeknél a társaságoknál az irányítási jog már a privatizáció első fázisában átkerült a későbbi kizárólagos tulajdonosokhoz, így valószínűleg felülről torzítjuk a teljes befektetésüket, ha az ÁPV Rt.-nek fizetett összeg kétszeresével számolunk mint a saját tőke piaci értékével 1996 elején (3. táblázat).

A 3. táblázat adatai alapján látható, hogy a privatizációs időszakot követően a hazai gázforgalmazási iparág együttes piaci saját tőke értéke 175 milliárd forintra becsülhető. Mivel ebben az időszakban még integrált gázszolgáltatók működtek, természetesen ez az összeg nemcsak az elosztás, hanem a kereskedelmi tevékenység piaci értékét is tartalmazza. Ha a befektetésre jutó indokoltan elismert hozam mértékét szeretnénk meghatározni, akkor erre az időszakra a saját tőke piaci értéke alapján éves 14 milliárd forintos reálhozam adódik a 8 százalékos tényező figyelembevételével.

<sup>8</sup> Az átszámítás az MNB 1995. december havi átlagos forint/dollár árfolyama alapján (139,0 forint/dollár) történt.

3. TÁBLÁZAT • A saját tőke becsült piaci értéke a privatizációt követő időszakban

Társaság	Teljes saját tőke becsült értéke 1995-ös áron (millió forint)	Privatizációs vételár millió dollár* (50 százalék + 1 részvény)	Megjegyzés
Égáz	21 406	77	A saját tőke az ÁPV Rt. Rt. által közzétett 50 százalék + 1 részvényre adott nyertes ajánlatok alapján becsült érték. A magántulajdonosok több lépcsőben, piaci tranzakciókkal szereztek meg a második 50 százalékot a társaságokban. Ezekről a befektetésekről csak töredékesen áll rendelkezésre publikus információ
Dégáz	25 576	92	
Ddgáz	14 456	52	
Kögáz	18 626	67	
Tigáz	47 816	172	
Főgáz	46 830	n. a.	A Főgáz esetében a saját tőke értékét az 1995-ben végrehajtott tőkeemelés alapján határoztuk meg

\* Az MNB 1995. december havi átlagos forint/dollár árfolyama: 139,0 forint/dollár.

Forrás: saját szerkesztés.

### A gázhálózat értékének kimutatása a mérleg eszközoldalán

A 3. és 4. táblázat adatainak összevetése alapján látható, hogy 2000-ben a hálózati eszközök nettó értéke nem tér el túlzottan a saját tőkének a privatizációs folyamat során kialakult piaci értékétől. Ez a tény arra utal, hogy a szabályozás 2003-as átalakítása során, a RAB bevezetésével egyidejűleg nem volt szükség nagyobb korrekcióra ahhoz, hogy a befektetők hasonló elismert hozamot realizáljanak, mint a korábbi időszakban. Ilyen kisebb korrekciónak tekinthető, hogy a hozamtényező eszközarányos 8,5 százalékra nőtt a korábbi saját tőke arányos 8 százalékról, ami nagyrészt ellentételezte a saját tőke piaci értéke és a társaságok könyveiben szereplő számviteli eszközérték közötti különbséget.

4. TÁBLÁZAT • Gázelosztók eszközállományára vonatkozó összehasonlító adatok

	Égáz-Dégáz	E.on Ddgáz	E.on Kögáz	Főgáz	Tigáz	Összesen
Tárgyi eszközök nettó értéke 2000 végén*						
Millió forint	40 308	19 956	22 123	34 327	30 969	147 683
Százalék	27	14	15	23	21	100
Tárgyi eszközök nettó értéke 2008 végén						
Millió forint	82 905	25 454	16 449	25 485	161 229	311 521
Százalék	27	8	5	8	52	100
Tárgyi eszközök nettó értéke 2017 végén						
Millió forint	55 615	23 506	19 840	26 455	87 856	213 273
Százalék	26	11	9	12	41	100
Kezelt hálózat						
Kilométer**	23 125	8 947	9 031	5 860	33 720	80 683
Százalék	29	11	11	7	42	100
Átlagos éves tárgyi eszköz beruházás 2008–2017						
Ezer forint/kilométer	139,9	309,5	244,2	822,6	170,1	

\* A 2000. december 31-i adatok az akkor még integrált formában működő gázszolgáltatók teljes tárgyi eszköz állományát tartalmazzák.

\*\* A gázelosztók honlapjai alapján 2018-ban.

Forrás: saját gyűjtés és számítás a vállalatok éves beszámolóit alapján.

Ha a könyv szerinti értékeket tekintjük, akkor a tárgyi eszközök öt nagy gázelosztó által nyilvántartott állománya nettó értékben közel 100 milliárd forinttal csökkent a 2007-es kötelező jogi szétválasztás előírását követő 10 év során, ami ugyanakkor nem járt együtt az elosztóhálózat hosszának csökkenésével. Érdekes, hogy 2017-ben az egyes vállalatok által nyilvántartott nettó eszközállomány aránya és az általuk kezelt gázhálózat hossza jóval kevésbé tér el, mint 2008-ban.

A kimutatott nettó eszközérték esetében két társaságnál, az Égáz-Dégáznál és a Tigáznál figyelhetjük meg a legnagyobb változásokat, amelyek visszavezethetők a két társaság létrejöttének körülményeire. 2007-ben, az európai uniós jogszabályok miatt a magyarországi gázelosztó vállalatok más-más módon feleltek meg a kereskedelmi és elosztási tevékenység kötelező jogi szétválasztási előírásainak. Az E.on-csoporthoz tartozó két társaság, a Ddgáz és a Kögáz úgy oldotta meg a GET-ben előírt kötelező szétválasztást, hogy a korábbi egységes társaságok vitték tovább a gáz-elosztási tevékenységet, míg a közüzemi és szabadpiaci kereskedelmi tevékenység újonnan létrehozott vállalatokba került. Ezzel szemben a másik három vállalat 2007 tavaszán az elosztási tevékenység végzésére új leányvállalatokat hozott létre (Égáz-Dégáz Földgázelosztó Zrt, Főgáz Földgázelosztási Kft., Tigáz-DSO Kft.) (5. táblázat). Ezek az újonnan alakult társaságok létrejöttüket követően apportként kapták meg korábbi anyavállalatuktól a gázelosztás céljait szolgáló tárgyi eszközöket.

Míg az E.on két társasága esetében a szétválasztás jogi technikája miatt nem merült fel az eszközök ártértékelése, addig az apportálás során az olasz ENI tulajdonában álló Tigáz jelentős ártértékelést hajtott végre, aminek eredményeképpen

**5. TÁBLÁZAT • A 2007-es kötelező jogi szétválasztás hatása az egyes gázelosztó társaságok számviteli eszközértékére**

Főbb gázelosztó vállalatok	A 2007-es jogi szétválasztás hatása az eszközértékre
E.on Dél-dunántúli Gázhálózati Zrt. (Ddgáz)	Cégjogilag a korábbi E.on azonos a Dél-dunántúli Gázszolgáltató Rt.-vel. Az E.on. kereskedelmi tevékenységét újonnan létrehozott vállalatba szervezte, mivel a korábbi inkubens vállalat maradt a hálózati eszközök birtokosa, nem történik eszközátértékelés a szétválás során.
E.on Közép-dunántúli Gázhálózati Zrt. (Kögáz)	Ugyanaz, mint a Ddgáznál.
Égáz-Dégáz Földgázelosztó Zrt.	A GDF-Suez irányítása alatt álló Égáz Rt. és a Dégáz Rt. 2006-ban egyesült. Az átalakulás során az eszközöket ártértékeltek, az ártértékelés eredményeképpen 43,1 milliárd forintos eszközfelértékelés történt. Az elosztási tevékenységre új társaság jött létre 2007-ben 20 millió forintos jegyzett tőkével, majd második lépésben a társaságba apportálják az ártértékelt eszközvagyonot. 2007 végén 83 milliárd a könyv szerinti eszközérték, szemben a 2006-os egyesülés előtti 46,6 milliárddal
Főgáz Földgázelosztási Kft.	A társaság a GET 8. § (3) alapján 2007-ben jön létre, a vállalat eszközeit az anyavállalat Főgáz Zrt. apport útján biztosította, az apport könyv szerinti értéken történt, eszközátértékelés nélkül.
Tigáz-DSO Kft.	2007-ben a Tigáz Zrt. előbb 50 millió forintos jegyzett tőkével létrehozza a társaságot, majd apportként átadja a gázelosztási tevékenységhez kapcsolódó eszköz- és kötelezettségállományt. Az eszközökkel kapcsolatban a Tigáz Zrt. 2007. évi beszámolója 51,5 milliárd forintban jelöli meg az átadott eszközök nettó értékét, a Tigáz-DSO 2007. december 31-i beszámolójában 160,2 milliárd forintos értékben szerepel a tárgyi eszközök nettó értéke. Az eszközátértékelés hatása mintegy 107,3 milliárd forintra tehető az időszaki beruházások és értékcsökkenés figyelembevétele után.

a 2007-es Tigáz Zrt. beszámolóban szereplő 51,5 milliárd forint nettó értékben meghatározott, apportként átadott tárgyi eszköz-állomány az elosztó könyveiben 2007. december 31-én már 160,2 milliárd forintos értékben szerepel, ami az időszaki új beruházásokkal és értékcsökkenéssel korrigálva az eszközvagyon mintegy 107 milliárd forintos átértékelésére utal.

Más módon, de ugyancsak jelentősen átértékelte eszközállományát a francia GDF-Suez tulajdonában álló Égáz-Dégáz is. Esetükben nem a kötelező jogi szétválasztás, hanem egy másik cégjogi esemény, az Égáz Rt. és a Dégáz Rt. 2006. évi összeolvadása vezetett a tárgyi eszközök átértékeléséhez. Az átalakulási vagyonszerűség adatai alapján a befektetett eszközök nyitó állománya 89,8 milliárd forint, míg a két összeolvadó társaság záró mérlege szerinti eszközállomány 46,6 milliárd forint volt. Az összeolvadás során 43,2 milliárd forintos eszközátértékelési különbözet keletkezett.

Az átértékelések akkor válnak különösen érdekessé, ha figyelembe vesszük, hogy a 2009-es tarifarendelet szerint az induló árak kialakítása során a 2008. évi auditált mérlegek és eredménykimutatások jelentik a tarifameghatározás kiindulási bázisát,<sup>9</sup> hiszen az Égáz-Dégáz és a Tigáz 2008-as számai jelentős eszközátértékelési hatásokat, míg a másik három társaság adatai döntően könyv szerinti eszközértéket tartalmaztak.

### *Szabályozási kilengések – bő és szűk esztendők a gázelosztók számára*

Látható, hogy az egyes társaságok által alkalmazott eltérő számviteli értékelési elvek 2008-ra olyan helyzetet eredményeztek, hogy gyakorlatilag elvesztette információ-tartalmát a számviteli kimutatásokban szereplő eszközérték. Érthető, ha a hatóság erre oly módon reagált, hogy a 2009-es költségfelülvizsgálat során az eszközöket is tételenesen újraértékelte. Más kérdés, hogy úgy tűnik, a szabályozás e tekintetben túlzottan megengedő volt, ami azt eredményezte, hogy 2010 és 2012 között a hazai gázelosztók nemzetközi összehasonlításban is<sup>10</sup> kiemelkedő nyereségrátát értek el. Az 1. ábra jól mutatja a 2009 és 2012 közötti időszak „aranykor” jellegét a hazai gázelosztás történetében. Ebben az időszakban a hazai elosztók közel 20 százalékos átlagos bevételarányos hozamot értek el az adózott eredményükre vetítve.

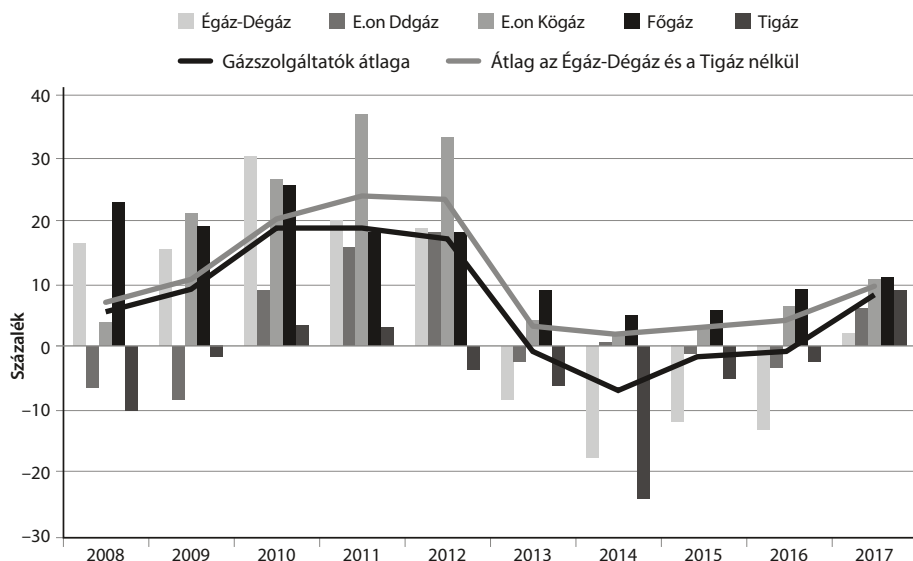
Ugyanebben az időszakban hasonló mintázatot mutat a saját tőkére jutó hozam alakulása is, amely átlagosan 13 százalék volt 2010 és 2012 között. Különösen érdekes mindez annak fényében, hogy a 2008-as gazdasági válságot követően drasztikusan

<sup>9</sup> 74/2009 KHEM rendelet 2. melléklet 1. a pont

<sup>10</sup> Aswath Damodaran adatbázisa 2010 és 2015 közötti időszak vonatkozásában mutatja a tőzsdei társaságok jövedelmezőségi adatait. Az európai közszolgáltatók 0,9 százalék, az európai olaj- és gázforgalmazók 5,3 százalék, az integrált olaj- és gázipari társaságok 3,2 százalék éves átlagos árbevétel-arányos hozamot értek el ebben az időszakban. <http://people.stern.nyu.edu/adamodar>. A hazai gázelosztók egyedi hatásoktól megtisztított bevételarányos jövedelmezősége 2010 és 2015 között átlagosan 7,7 százalék, az Égáz-Dégáz és a Tigáz adatai nélkül 13,9 százalék.

viSSzaesett a hazai gázfogyasztás volumene, a korábbi évi 13 milliárd köbméterről 8 milliárd köbméterre. A gázelosztók jövedelmezőségén nem látszik meg ez a visszaesés, sőt a kimagasló tőkearányos jövedelmezőség mellett ezekben az években rekordnagyságú osztalékot is kifizettek tulajdonosaik számára.

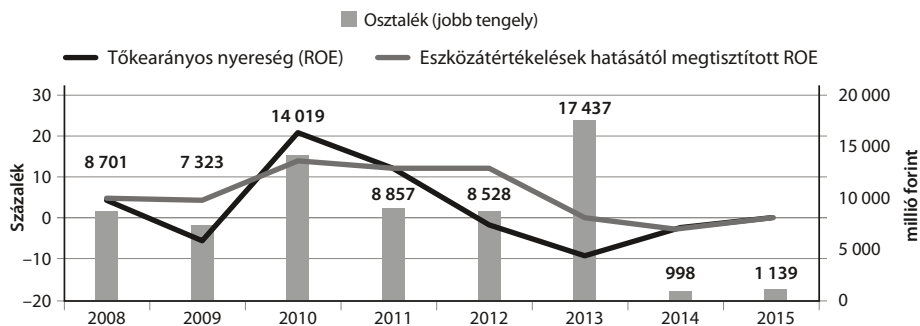
Az 1. és a 2. ábra egyedi hatásoktól megtisztított adatsorai kiválóan mutatják a szabályozási inga gyakorlati működését. Jól látható, hogy 2009 után jelentős javulás következett be a gázelosztók jövedelmezőségében, ami 2013-tól drasztikusan



Megjegyzés: A korrekció során figyelembe vett egyes egyedi eseményeket a Függelék tartalmazza.

Forrás: saját elemzés az éves beszámolók adatai alapján, kiszűrve a külön részletezett egyedi hatásokat.

1. ÁBRA • Gázelosztók árbevételarányos nyeresége, 2008–2017



Forrás: saját szerkesztés az éves beszámolók adatai alapján.

2. ÁBRA • Gázelosztók saját tőke arányos eredménye és együttes osztalékfizetésük, 2008–2015



romlott, majd 2016-tól ismét javulásnak indult. Ahogyan arra már korábban is utaltunk, a hozam jelentős emelkedését nagymértékben befolyásolta 2009 után az eszköz-felülvizsgálat alapján elismert szabályozott eszközérték (*RAB*) növekedése, míg 2013-tól a romlás egyik fő oka a hozamráta csökkenése volt.<sup>11</sup> A ingadozások kiválóan mutatják, hogy mennyire fontos szerepe van a szolgáltatók tényleges jövedelmezősége szempontjából a szabályozott eszközérték és a hozam meghatározásának.

### *Beruházási aktivitás a számviteli adatok tükrében*

Bár a szabályozás alapjául szolgáló *RAB* meghatározásához az auditált számviteli beszámolók az előzőekben bemutatott eszközértékelések miatt csak korlátozottan használhatók, más tekintetben mégis hasznos információkat adhatnak a szabályozó hatóság számára.

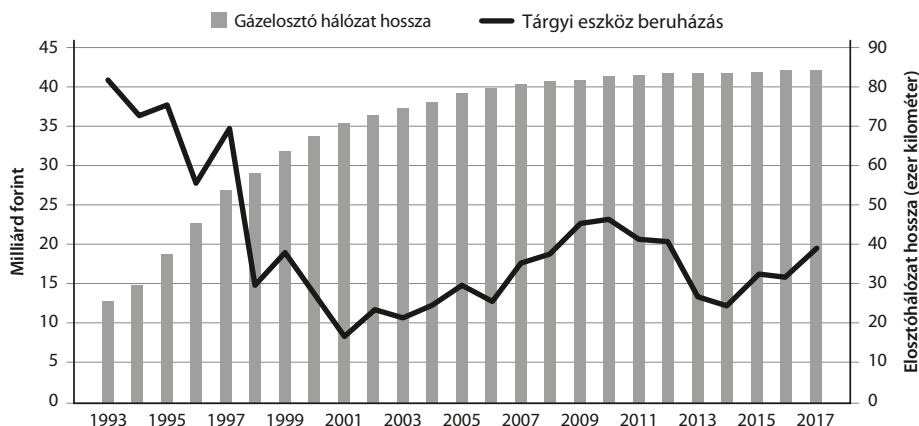
A gázhálózat működtetéséhez szükséges eszközberuházások vizsgálatának egyik leginkább informatív mutatószáma az egyes években a társaságok által elvégzett új beruházások értéke. Mivel a társaságok éves beszámolóinak kiegészítő mellékletei külön soron tartalmazzák az új eszközberuházások értékét, így a tényleges beruházási aktivitás jól nyomon követhető a beszámolók adatai alapján. Idősorosan vizsgálva az éves új beruházásokat, látható, hogy az 1990-es évtized második felére jellemző extenzív beruházási szakaszt követően az elmúlt másfél évtizedben viszonylag stabil szinten alakultak a gázelosztó hálózatba történő új beruházások. A kezdeti magasabb beruházási intenzitás magyarázata, hogy 1992 után indult a hazai elosztóhálózat extenzív növekedése, aminek során az 1991-es 21 ezer kilométerről 2001-re 70 ezer kilométerre nőtt a hálózat, majd 2009-ig újabb 10 ezer kilométerrel bővült. A kezdeti intenzív beruházási szakaszt követően az 1999 és 2017 közötti évek átlagában 16 milliárd forintot tett ki az elosztók éves új eszközberuházása (3. ábra).

A 3. ábra azonban egy más típusú problémára is rávilágít. A gázhálózat fenntartása stabil beruházási összeget indokolna, mivel a hálózat már kiépült, a beruházások sokkal inkább fenntartó, mint fejlesztő jellegűek. Ezzel a műszaki megközelítéssel szemben a grafikon értékei erősen ciklikus beruházási tevékenységre utalnak. Jól látható, hogy a 2009-es szabályozásmódosítás kedvező volt az elosztók számára, ami együtt járt az új beruházások gyors felfutásával. A 2009 és 2012 közötti időszak magas beruházási aktivitása különösen érdekes annak a korábban már említett ténynek a fényében, hogy ugyanebben az időszakban a hazai gázértékesítés óriási visszaesést szenvedett el.

Az ábra alapján a műszaki megközelítéssel szemben sokkal inkább azt a következtetést vonhatjuk le, hogy a vállalatok beruházási aktivitását nem a hosszú távú működési célok, hanem az aktuális szabályozási környezet rövid távú ösztönzői

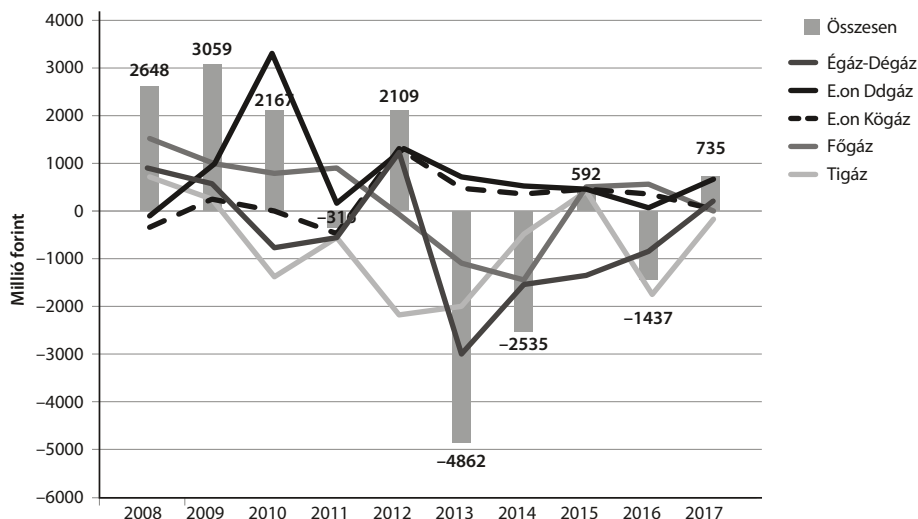
<sup>11</sup> Természetesen más tényezők is rontották 2013 után a szolgáltatók jövedelmezőségét, így például a hálózati veszteségek elszámolása, az infláció figyelembevétele az éves indexálás során, illetve egyes adók és díjak el nem ismerése az indokolt költségek között.

befolyásolják. Jól mutatja ezt, hogy a cégek a 2012-es szabályozási szigorítást követően gyakorlatilag azonnal visszafogták hálózati beruházásaikat. Úgy tűnik, a beruházások tényleges mértéke sokkal inkább korrelál az adott időszaki szabályozás révén elérhető nyereség szintjével, mint valamilyen hosszú távú műszaki fenntartási, fejlesztési tervvel.



Forrás: saját szerkesztés az elosztó társaságok éves beszámolóinak kiegészítő mellékletei, a Magyar Energia Hivatal 2008-ig rendelkezésre álló adatai, valamint a KSH statisztikái alapján.

3. ÁBRA • Az elosztó társaságok új eszközberuházásai bruttó értékben és a gázelosztó hálózat hossza



Forrás: saját szerkesztés az éves beszámolók kiegészítő mellékletei alapján.

4. ÁBRA • Magyarországi gázelosztók új beruházásainak az éves számviteli értékcsökkenésből nem fedezett mértéke

A 4. ábra látványosan illusztrálja, milyen módon vált el időről időre a társaságok beszámolóiban elszámolt értékcsökkenés mértéke és az adott évben végrehajtott új beruházások értéke. Az ábra a beruházási *cash flow* egy egyszerűsített kimutatásának is tekinthető, amely jól mutatja, hogy a vállalatoknak szüksége volt-e az adott évben pótlólagos forrás bevonására, vagy az elszámolt amortizáció fedezte-e az időszakos beruházások ellenértékét.

Kevésbé meglepő, hogy az a két társaság, az Égáz-Dégáz és a Tigáz, amelyek korábban jelentősen felértékeltek eszközállományukat, jellemzően csak annyit vagy kevesebbet ruháztak be a hálózatukba, mint amennyit az éves számviteli amortizáció biztosított számukra. 2008 és 2017 között az Égáz-Dégáz 5,1 milliárd forinttal, a Tigáz 6,8 milliárd forinttal több számviteli értékcsökkenést számolt el, mint amennyi forrást eszközberuházásokra fordított.<sup>12</sup> Ezzel szemben azok a társaságok, amelyek nem értékelték át eszközeiket, jellemzően folyamatosan a számviteli értékcsökkenés fölött ruháztak be, ami érthető is, hiszen inflációs környezetben az értékcsökkenés jellemzően nem képes teljes mértékben fedezni az eszközök pótlásának teljes költségét. Összességében az E.on Dégáz 8,4 milliárd, az E.on Kőgáz és a Főgáz 2,9 milliárd forinttal több új eszközberuházást hajtott végre 2008 és 2017 között, mint amennyire a számviteli értékcsökkenés fedezetet biztosított.

Az, hogy ennyire eltérnek egymástól az értékcsökkenési mértékek, nagyon eltérő helyzetet eredményez az adózás szempontjából is, mivel a magasabb értékcsökkenést elszámoló társaságok adópajzsot élveznek azokkal szemben, akik a korábbi bekerülési költségen tartják nyilván eszközeiket. Ráadásul a vállalatok az energiavállalatokat kiemelten sújtó úgynevezett *Robin Hood*-adó számításánál adóalap-csökkentő tételként számolhatták el a terven felüli értékcsökkenés mértékét is.<sup>13</sup>

Érdemes a 4. táblázat utolsó sorára is még egyszer rátekinteni. Ez az sor ugyanis jó indikátor arra, hogy egy hosszabb, tízéves időszakban melyik szolgáltató fajlagosan milyen mértékű beruházást hajtott végre a hozzá tartozó elosztói területen. Feltűnő, hogy az Égáz-Dégáz és a Tigáz fajlagosan sokkal kisebb mértékben aktivált új eszközöket (139,9 és 170,1 ezer forint/kilométer), mint a két, E.on-tulajdonú társaság (309,5 és 244,2 ezer forint/kilométer) és a Főgáz (822,6 ezer forint/kilométer). Utóbbi esetben a társaság jóval koncentráltabb területi elhelyezkedése és a fogyasztók sűrűsége valószínűleg magyarázza a nagyobb beruházási szükségletet, de a négy másik

<sup>12</sup> Ez az érték nem tartalmazza a terven felüli értékcsökkenéseket, amelyek kapcsán 2012-t követően a Tigáz 2012-ben 38,6, 2013-ban 13,2 és 2016-ban 7,8 milliárd forintos terven felüli leírást hajtott végre. Az Égáz-Dégáz 2013-ban szintén terven felüli értékcsökkenést számolt el 15,7 milliárd forintos értékben.

<sup>13</sup> A különadót a 2008. évi LXVII. törvény a távhőszolgáltatás versenyképesebbé tételéről írta elő. A jövedelemadó mértéke kezdetben 8 százalék volt, és az eredeti tervek szerint egyfajta válságadóként két évig maradt volna hatályban. A 2010-es kormányváltást követően azonban a parlament 2012. december 31-re módosította az adó kivezetésének dátumát. 2012-ben egy újabb módosítás az adó mértékét előbb 11 százalékra emelte, majd 2013. január 1-től mértéke a pozitív adóalap 31 százalékára nőtt. Az adóalap számítása során – szemben a társasági adó alapjával – a terven felüli értékcsökkenés is csökkentő tételként számolható el.

szolgáltató esetében nehéz szakmai indokot találni, hogy mi okozta a társaságok ilyen mértékben eltérő fajlagos beruházási aktivitását. Mivel a gázelosztó hálózat 65 százaléka (54 ezer kilométer) elosztói vezetékek a privatizációt követően létesült – nagyjából azonos területi lefedettség és ütem alapján – a négy szolgáltató területén, így az egyes szolgáltatók által működtetett hálózati eszközök esetlegesen eltérő korösszetétele sem magyarázhat ilyen mértékű eltéréseket a hosszú távú beruházásintenzitásban.

A beruházások terén megmutatkozó ingadozások is rávilágítanak arra, hogy módszertani oldalról mennyire fontos a vállalati megtérülés hosszú távon kiszámítható szabályozása, ami biztosíthatja, hogy a hálózat fejlesztése és fenntartása egyenletes ütemben folyjon – a műszaki igények alapján –, s ne a rövid távú profit és osztalék optimalizálása vezérleje a vérfelhajtást. Az adatok elemzése alapján úgy tűnik, hogy a jelenleg használatos szabályozási modell, az időszakos eszköz- és költségfelülvizsgálatok és ezek alapján előre tekintő módon a következő négyéves időszakra meghatározott elismert bevétel modellje csak korlátozottan képes biztosítani a szabályozói cél teljesülését.

## ÖSSZEFOGLALÁS

Tanulmányunkban bemutattuk, hogy a szabályozott eszközérték meghatározásának főbb elméleti megközelítéseit. A modellek közötti választásnak komplex döntési folyamat eredményének kell lennie, amelynek során a szabályozó mérlegeli az egyes szabályozói célok érvényesülésének lehetőségét. A historikus alapú megközelítés mellett szól annak egyszerűsége és könnyen illeszthetősége a vállalati számviteli dokumentumokhoz. Az indexált historikus megközelítés részben választ ad az eszköz-inflációs hatások kezelésére, míg a piaci/műszaki szempontú ártértékelés az aktuális pótlási értéknek megfelelő áron rögzíti a szabályozott eszközértéket. Ennek előnye az új beruházások értékfedezetének biztosítása, de jóval komplexebb számviteli és műszaki tudást, valamint monitoringképességet feltételez a szabályozó hatóság részéről.

A szabályozott eszközérték magyarországi szabályozói gyakorlata elmúlt két évtizedben az egyszerű megoldástól a komplexitás irányába változott. A kezdeti – a saját tőke elismert hozamán nyugvó – megközelítést előbb az indexált historikus eszközérték, majd az ártértékelt eszközérték váltotta fel. A szabályozói gyakorlat változását ugyanakkor nem követte a szabályozó rendelkezésére álló módszertani háttér megerősítése. A módszertani részletek kidolgozatlansága (mint például a befektetett saját tőkére jutó *tisztességes hozam* fogalmának tisztázatlansága) ahhoz vezetett, hogy a kiszámíthatóság helyett egyfajta *szabályozói inga* alakult ki, amely némely időszakban megengedő, máskor ennek ellensúlyozására inkább megszorító jelleget öltött. A *RAB* szabályozás kiemelt elemét jelentő  $RAB \times RoR$  szorzat elemei tartalmilag egyre nehezebben értelmezhetők. Ehhez hozzájárult, hogy előírások és konzisztens módszertan hiányában az egyes vállalatok egymástól teljesen eltérő számviteli értékelési elveket alkalmaztak.

Az információs aszimmetria miatt a MEKH számviteli elemzési kompetenciái nem voltak elégségesek ahhoz, hogy minden, a szabályozás szempontjából lényeges hatást követni tudjon az egyes cégek által végrehajtott cégjogi események (például átalakulások, fúziók és adásvételi tranzakciók), eszközátértékelések és tőkeoldali műveletek (például tőkeleszállítások és ehhez kapcsolódó tőke–hitel konverziók) vizsgálata során.

A jövő szempontjából a 2016-ban elfogadott új tarifarendelet és az ehhez kapcsolódó MEKH útmutató megadja a lehetőséget annak, hogy a szabályozó hatóság a hazai RAB modellt a hosszú távú stabilitás irányába mozdítsa el. Ehhez kapcsolódó két fő feladata: 1. biztosítani a befektetők stabil, kiszámítható, *fair* megtérülését a tényleges sajáttőke-alapú beruházásaikra és 2. csökkenteni a beruházási ráta ciklikusságát, rövid távú ingadozását az adott évi szabályozási környezet függvényében.

Az első feladat kapcsán fontos lenne a befektetők tényleges befektetései és az elvárt hozam között újra megteremteni a közgazdasági kapcsolatot. Ha indokolt, akár a privatizációig is visszamenően szükséges elemezni a korábbi befektetések megtérülését, elkülönítve a már megtérült és a még meg nem térült investíciókat. A tranzakciók során a befektetők birtokába került eszközállományt, illetve azt ezt követő beruházásokat csak a saját tőke arányában indokolt elismerni, természetesen figyelembe véve az azóta bekövetkezett tulajdonosváltások hatását a saját tőke piaci értékére.

A második feladat tekintetében továbbra is kiemelten fontos a szabályozott eszközállomány aktuális pótlási értékének ismerete. Az elismert bevétel számítása során – egy ennek alapján meghatározott éves elismert (és elvárt) pótlási költség alapján – ösztönözni kellene a vállalatokat a hálózatfenntartást szolgáló stabil beruházási aktivitás irányába a jelenlegi ciklikus beruházási aktivitás helyett.

A harmadik feladat: a jövőbeli nyomonkövethetőség miatt fontos lenne a transzparencia növelése a MEKH tarifadöntései során. A természetesmonopol-tevékenységet folytató gázelosztók esetében rendkívül szűk körben kellene meghatározni az üzleti titok körét, célszerű lenne a szolgáltatókra vonatkozó elismert költségelemek széles körének nyilvánosságra hozatala a hatósági tarifamegállapítás során.

## IRODALOM

- CAMBINI, C.–RONDI, L. [2010]: Incentive regulation and investment: evidence from European energy utilities. *Journal of Regulatory Economics*, Vol. 38. No. 1. 1–26. o.
- CEER [2017]: CEER Report on Investment Conditions in European Countries. Ref: C17-IRB-30-03. December 11. <https://www.ceer.eu/documents/104400/6147989/CEER+Report+on+Investment+Conditions+in+European+Countries/fbd6a80e-5825-d1f3-fe35-bb3682b40c98>.
- EB [2018]: Kötelezettségzegés – Belső energiapiac: a Bizottság eljárást indít az Európai Unió Bírósága előtt Németországgal és Magyarországgal szemben amiatt, hogy nem felelnek meg maradéktalanul a harmadik energiaügyi csomagnak. Sajtóközlemény, Európai Bizottság, Brüsszel, 2018. július 19. [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-18-4487\\_hu.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-4487_hu.htm)
- ERRA [2009]: Determination of the Regulatory Asset Base after Revaluation of Licence Holder's Assets. Submitted by KEMA. [https://erranet.org/wp-content/uploads/2016/03/ERRA\\_Regulatory\\_Asset\\_Base\\_final\\_report\\_STC.pdf](https://erranet.org/wp-content/uploads/2016/03/ERRA_Regulatory_Asset_Base_final_report_STC.pdf).
- FARKAS ZOLTÁNNÉ [2014]: Hatósági árszabályozás a magyar földgáziparban. Megjelent: *Fazekas Orsolya* (szerk.): A magyar földgázszektor működése és szabályozása I. Complex, Budapest, 383–489. o.
- FÖGÁZ [2013]: Tájékoztató a PEB 52, 54-55/2013. (04. 12.) sz. határozataival kapcsolatban. [infoszab.budapest.hu:8080/GetTirFile.aspx?id=113587](https://infoszab.budapest.hu:8080/GetTirFile.aspx?id=113587).
- GLACHANT, J.-M.–KHALFALLAH, H.–PEREZ, Y.–RIOUS, V.–SAGUAN, M. [2012]: Implementing incentive regulation and regulatory alignment with resource bounded regulators. EU Working Papers, RSCAS 2012/31. European University Institute, Firenze.
- IERN [2010]: International Energy Regulation Network Overview of European regulatory framework in energy transport. The ENDS Report, <https://www.endsreport.com/article/27581/international-energy-regulation-network-overview-of-european-regulatory-framework-in-energy-transport>.
- MEKH [2018]: A Magyar Energetikai és Közmű-szabályozási Hivatal módszertani útmutatója a földgáz-rendszerhasználati díjak évenkénti megállapításának rendszeréről a 2017–2020 közötti árszabályozási ciklusban. [http://www.magyarfoldgaztarolo.hu/-/media/MFGT/Ugyfelek/DijakesPotdijak/tarolasi-dij-elemei-2018-okt-1-tol/uj-2018\\_modszertani\\_utmutato\\_foldgaz\\_2017\\_2020\\_sk.pdf?la=hu-HU](http://www.magyarfoldgaztarolo.hu/-/media/MFGT/Ugyfelek/DijakesPotdijak/tarolasi-dij-elemei-2018-okt-1-tol/uj-2018_modszertani_utmutato_foldgaz_2017_2020_sk.pdf?la=hu-HU).
- NEWBERY, D. [1998]: Rate-of-return regulation versus price regulation for public utilities. Megjelent: *Newman P.* (szerk.): *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*. Macmillan, London, 205–394. o. <http://www.econ.cam.ac.uk/people-files/emeritus/dmgn/files/palgrave.pdf>.
- REFE–MERCADOS–INDRA [2015] Study on tariff design for distribution systems. Final Report, prepared for Directorate-General for Energy. [https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/20150313%20Tariff%20report%20final\\_revREF-E.PDF](https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/20150313%20Tariff%20report%20final_revREF-E.PDF).
- STERN, J. [2013]: The role of the regulatory asset base as an instrument of regulatory commitment. CCRP Working Paper, No. 22. [https://www.city.ac.uk/\\_data/assets/pdf\\_file/0010/167617/CCRP-Discussion-Paper-22-Stern-March\\_13.pdf](https://www.city.ac.uk/_data/assets/pdf_file/0010/167617/CCRP-Discussion-Paper-22-Stern-March_13.pdf).
- STERN, J. [2014]: The regulatory asset base and regulatory commitment. Oxera Agenda, február, <https://www.oxera.com/agenda/the-regulatory-asset-base-and-regulatory-commitment>.

- VALENTINY PÁL [1990]: Mit ér a vagyon, ha állami? Vállalatok privatizáláskori értékének meghatározódása brit és francia tapasztalatok alapján. Közgazdasági Szemle, 37. évf. 3. sz. 338–359. o.
- VASS PÉTER [1999]: A 'Comprehensive' Accounting Model. Megjelent: Vass Péter (szerk.): Accounting for regulation – a comparative assessment. The University of Bath, 7–11. o. [http://www.bath.ac.uk/management/crri/pubpdf/Conference\\_seminar/25\\_Accounting\\_Regulation.pdf](http://www.bath.ac.uk/management/crri/pubpdf/Conference_seminar/25_Accounting_Regulation.pdf).

## FÜGGELÉK

Az *F1. táblázat* tartalmazza azokat a – nyers számviteli adatok korrekciójánál figyelembe vett, az adott évi eredményt kiemelten jelentős mértékben befolyásoló – egyedi hatású gazdasági eseményeket 2008 és 2017 között, amelyek hatását kiszűrték a jövedelmezőségi elemzésekben.

**F1. TÁBLÁZAT • A korrekció során figyelembe vett egyes egyedi események**

Társaság	Egyedi esemény
Égáz-Dégáz	A társaság 2013-ban 15,69 milliárd forintos terven felüli értékcsökkenést számolt el, amellyel adott évi eredményét rontotta. Az elszámolt értékcsökkenés összegével javítottuk a korrigált eredményt.
E.on Dégáz	2009-ben a társaság 1,17 milliárd forintos értékvesztést és 1,95 milliárd forintos céltartalékképzést számolt el a horvát PDD vállalattal kapcsolatos üzleti tranzakcióra. A céltartalékot a következő évben feloldotta a társaság. A korrekció során a 2010-es eredményt rontottuk a feloldott céltartalék összegével, míg a 2009-es hazai gázelosztásra vonatkozó korrigált eredményt javítottuk a fenti két tétel összegével. 2016-ban 5,86 milliárd, 2017-ben 0,91 milliárd terven felüli értékcsökkenést számolt el a társaság, amelyek eredményrontó hatását nem vettük figyelembe.
Tigáz	2012-ben a társaság 38,6 milliárd forint terven felüli értékcsökkenést hajtott végre, majd 2013-ban újabb 13,2 milliárd forint és 2016-ban 7,8 milliárd forint terven felüli leírását. Ezek adott évi eredményrontó hatását korrigáltuk. A hálózati mérési különbözet elszámolásának módszertani változása miatti egyszeri 21 milliárd forintos elszámolt veszteség hatásával a 2012. évi eredményt szintén korrigáltuk.



## AMI A CSÖVÖN KIFÉR?

### Az ukrán földgáztranzit jövője és hatásai az európai földgázpiaci versenyre

Az ukrán tranzitút vonal jövője az idei év egyik legnagyobb kérdése, mivel a jelenlegi orosz–ukrán gázszállítási szerződés 2019. december 31-én lejár. Az alternatív csővezeték útvonalak (Török Áramlat–1–2 és Északi Áramlat–2) megvalósulása késik, illetve bizonytalan. Gázpiaci modellel vizsgáltuk a szállítási útvonalak lehetséges kombinációi mellett a következő orosz értékesítési stratégiákat: 1. nincs tranzit Ukrajnán keresztül, 2. csak a minimális hosszú távú szerződéses mennyiség megy Ukrajnán keresztül, ami a többi útvonalon nem fér már át, 3. az ukrán rendszert rövid távú (spot) kereskedelmi célokra is használja. Bár Európa gázellátása akkor sem kerül veszélybe, ha megszűnik az ukrán földgáztranzit, ekkor azonban magasabb árakra számíthatunk. Ha az Északi Áramlat–2 megépül, az ukrán tranzit már nem nélkülözhetetlen ahhoz, hogy fenntartható legyen Oroszország jelenlegi közel 40 százalékos részesedése az európai uniós földgázimportból. Ugyanakkor megmutattuk azt is, hogy az ukrán tranzit teljes megszüntetése nem érdeke az orosz szállítónak akkor sem, ha minden más tervezett infrastruktúraprojektje (Északi Áramlat–2 és Török Áramlat–2) megvalósul, mert az ukrán útvonal használatával az Európai Unió importjában való részesedése akár 50 százalékra is növekedhetne. Ha politikai okok miatt nem használják a jövőben az ukrán útvonalat, jelentős profitról mondanak le: a maximális infrastruktúra kiépítése esetén évi 5 milliárd euróról.

## BEVEZETÉS

Az európai gázpiac az elmúlt 15 évben számos jelentős átalakuláson ment át. A piacnyitáshoz kapcsolódó szabályozási változások nagymértékben átalakították a szektort, és a szereplőket jelentős alkalmazkodásra, illetve versenyre készítették. A 2000-es évek végi válság jelentős földgázkereslet-visszaeséssel járt, ami meggyorsította a hosszú távú szerződések versenyzőivé válását, újratárgyalásra kényszerítve a beszállítókat, köztük a Gazpromot. Az újratárgyalt szerződésekben már rugalmasabb volumenek és piaciabb árazási feltételek szerepeltek. A globális piaci változások közül elsősorban az amerikai palagáz-forradalom és a cseppfolyósított földgáz (LNG) kínálatának bővülése az európai piacon is versenyt teremtett az orosz gáz számára. Ha a Gazprom szeretné megtartani a piaci részesedését, akkor a versenyben kialakult ársapka korlátokat szab az orosz gáz árazásának. Mára az Energiaszabályozók Együttműködési Ügynökségének (*Agency for the Cooperation of Energy Regula-*

tors, ACER) piaci jelentése szerint az európai nagykereskedelmi gázpiacon szinte megszűntek, illetve nagyrészt a szállítási költségekkel magyarázható mértékűvé csökkentek az egyes országokban tapasztalható nagykereskedelmi gázárak közti árkülönbségek (ACER [2018]).

E fejlemények mellett az európai gázpiac a 2020-as évre mint újabb fordulópontra tekint. Konkrét kihívást jelent, hogy 2019. december 31-én jár le a Gazprom 2009-ben kötött gáztranzitszállítási szerződése Ukrajnával. Ezért a szállítási útvonalak jelentős átrendeződésére lehet számítani, így a gázpiaci szereplők nagy része a bizonytalanság miatt kívár, és a „nagy játékosok” – a Gazprom (Oroszország), az Európai Bizottság (EU), az Egyesült Államok és a Naftogaz (Ukrajna) – stratégiáját és lépéseit latolgatja. A szereplők döntéseit csak részben lehet gazdasági racionalitással magyarázni, a politikai, sőt olykor a katonai, illetve biztonságpolitikai szempontok sem megkerülhetők. A tárgyalások során a részt vevő felek mindegyike nagyon határozott álláspontot képvisel, amelyek alapján nem rajzolódik ki egyértelműen a megoldás.

Az orosz álláspont 2015 óta konzisztensen politikai célként jelölte meg az ukrán tranzit teljes megszüntetését 2019 után. Az Északi Áramlat–2 azonban nincs olyan fázisban (annak ellenére sem, hogy 2018 szeptemberében megkezdődött a tengeri vezetékek lefektetése), hogy reálisan megvalósuljon 2020-ra, és képes legyen a jelenlegi évi 87 milliárd köbméter ukrán tranzitmennyiséget 55 milliárd köbméterrel, az Északi Áramlat–2 tervezett teljes kapacitásával csökkenteni. Szakértők azt valószínűsítik, hogy ha késéssel és esetleg több lépésben is, de a projekt meg fog valósulni 2021–2022 körül (Pirani [2018b]). A déli útvonalon a Török Áramlat–1 ugyan készen lesz (évi 15 milliárd köbméterrel csökkentve a jelenlegi Ukrajnán áthaladó tranzitot), de sem ez, sem pedig a Török Áramlat–2 megépülése Törökországig nem oldja meg azt a problémát, hogy nincsen csővezetékrendszer a balkáni és közép-európai országok felé. Ennek a megépítése pedig nem szerepel az orosz tervek között, és az útvonalon fekvő országok is óvatosságok a fel-felbukkanó újabb és újabb projekttekkel<sup>1</sup> kapcsolatos beruházási döntésekkel – éppen az ukrán tranzittal kapcsolatos bizonytalanságok miatt. Ugyanakkor Oroszország számára a politikai cél mellett ugyancsak fontos szempont a gáz eladásából származó profit maximalizálása és az európai gázpiaci részesedés megőrzése. Nem meglepő hát, hogy az újabb nyilatkozatokban már megengedőbb pozíciót foglal el az ukrán tranzit kérdésében, és egy 10–15 milliárd köbméter közötti éves mennyiséget elképzelhető tart, természetesen feltételül szabva egy kedvező ukrán ajánlatot a tranzitdíjra vonatkozóan.

<sup>1</sup> Ilyen például az Eastring-projekt, ami egy 20–40 milliárd köbméter éves kapacitású csővezeték Bulgárián, Románián és Magyarországon keresztül Szlovákiáig. Egy másik változatban Bulgárián, Szerbián és Magyarországon keresztül vezetne a nyomvonal Szlovákiáig. Egy harmadik változat Macedónián, Szerbián, majd Magyarországon keresztül juttatta volna el az orosz gázt Baumgartenbe (TESLA), de ez mára lekerült a napirendről.

Az *ukrán álláspont* értelemszerűen a jelenlegi tranzitmennyiség megtartására irányul, és a Krím-félsziget anektálása után a katonai biztonságpolitikai érvek – miszerint az ukrán tranzit fenntartása részben garancia a katonai konfliktus további eszkalálódása ellen – Németországban is célba értek.<sup>2</sup> Az ukrán álláspont szerint minimum 40 milliárd köbméteres éves tranzitmennyiség szükséges ahhoz, hogy gazdaságosan tudják üzemeltetni a hatalmas gázvezetékrendszert.

Az *Európai Bizottság* tehát amikor közvetít az orosz és az ukrán fél között, az előbbit az Északi Áramlat–2-vel szembeni szabályozási akadályok támasztásával, utóbbit az Energiaközösség tagságából<sup>3</sup> származó kötelezettségeinek maradéktalan betartatásával igyekszik jobb belátásra bírni. Mindkettőt azzal a céllal, hogy a vezetékekhez való harmadik feles hozzáférés és a költségeket tükröző tarifák alkalmazásával átlátható keretek kialakítására ösztönözze őket. A technokrata állásponton túl nyilvánvaló, hogy az Európai Bizottság nem támogatja az Északi Áramlat–2-t, és a gáztól mint tüzelőanyagtól való függőség csökkenését várja a többi szakpolitikai intézkedéstől is, mint például a klímapolitika és kibocsátáscsökkentés (*Pirani* [2018a]).

### *Oroszország diverzifikációs stratégiája*

Az orosz import (nagyjából 150–200 milliárd köbméter évenként) közel 35 százalékat teszi ki az Európai Unió és Törökország együttes földgázfogyasztásának, az utóbbi években jelentős növekedést mutatva (*1. ábra*).

Az *1. ábra* jól mutatja az orosz exportdiverzifikációs stratégia sikerét: míg korábban (2013-ig) az ukrán útvonal volt a domináns, mára 50% alá csökkent az Ukrajnán keresztül szállított földgáz mennyisége. Az ukrán–orosz kapcsolatok megromlása miatt a Gazprom fokozatosan építette ki azt a csővezetékrendszert, ami lehetővé teszi számára, hogy egyre nagyobb mennyiségeket juttasson el a vevőihez Ukrajna kikerülésével. Az ukrán gázszállító-rendszer az 1990-es években akár 140 milliárd köbméter földgáz is továbbított, ez a szám 2014-ben 60 milliárd köbméterre esett (*2. ábra*).

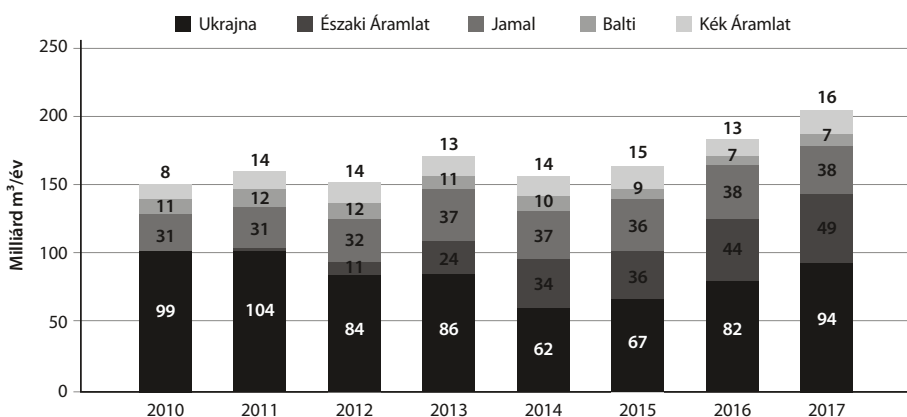
A balti országokat Oroszország korábban is közvetlenül látta el, a lengyel piacra Fehéroroszországon keresztül vezet a tranzit a Jamal vezetéken, a német piacra az Északi Áramlat–1 az Északi-tenger alatti közvetlen vezetéken szállít, a török piacra a közvetlenül a Fekete-tenger alatt vezető Kék Áramlat (*Blue Stream*) vezeték mellé mára elérte a török partokat a szintén nagyrészt a Fekete-tenger alatti Török Áram-

<sup>2</sup> Angela Merkel álláspontja 2018 nyarának végén megváltozott, amikor kijelentette, hogy az Északi Áramlat-projekt nem csupán üzleti ügy, mint azt korábban hangsúlyozta, és Ukrajna jövőbeli tranzitszerződésének megtartását is kiemelt fontosságúnak nyilvánította (*Wehrmann–Wettengel* [2018]).

<sup>3</sup> Az Energiaközösség (*Energy Community*) célja, hogy az európai energiapiaci kereteket beépítse a szerződő felek szabályozásába, és elősegítse az energiapiacok liberalizációját. Szerződő felei 2019 elején az Európai Unió, Albánia, Bosznia és Hercegovina, Koszovó, Macedónia, Moldova, Montenegró, Szerbia, Ukrajna és Grúzia.

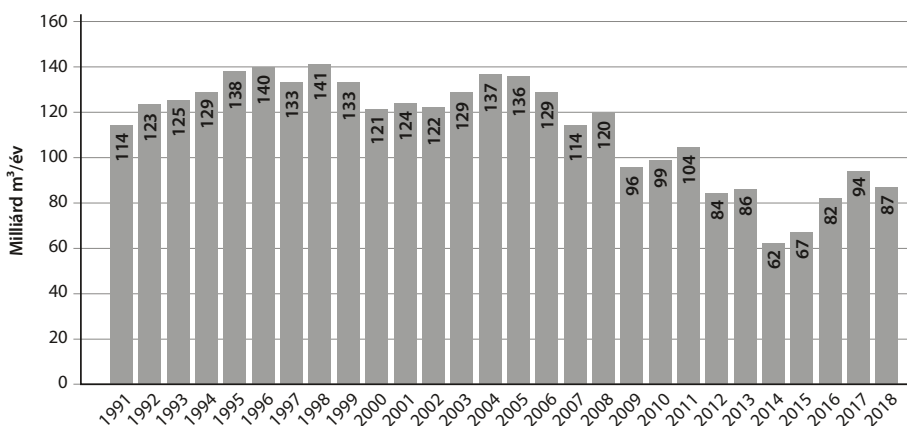
lat–1 vezeték, és minden valószínűség szerint már 2019-től kivált további évi 15 milliárd köbméter ukrán tranzitot, ami eddig a Balkánon keresztül jutott Törökországba.

Mindezen már megvalósult projektek mellett a Gazprom (és vele Oroszország) duplájára tervezi növelni az Északi Áramlat kapacitását (110 milliárd köbméter/évre), és megduplázná a Török Áramlatot is (30 milliárd köbméter/évre). A szakmai közvélemény és a politika Északi Áramlat–2 és Török Áramlat–2 néven ismeri és vitatja ezeket a terveket (*Pirani–Yafimava* [2016], *Kotek és szerzőtársai* [2016], *Goldthau* [2016]).



Forrás: REKK az IEA európai földgázáramlások adatbázis, Ukrtransgaz, Naftogaz alapján.

1. ÁBRA • Az Európába és Törökországba irányuló orosz gáz fő szállítási útvonalai (2010–2017)



Forrás: REKK-ábra Ukrtransgaz, Naftogaz alapján.

2. ÁBRA • Az ukrán tranzit nagysága, 1991–2018 (milliárd köbméter/év)

*Nyitott kérdések a tranzit jövőjével kapcsolatban*

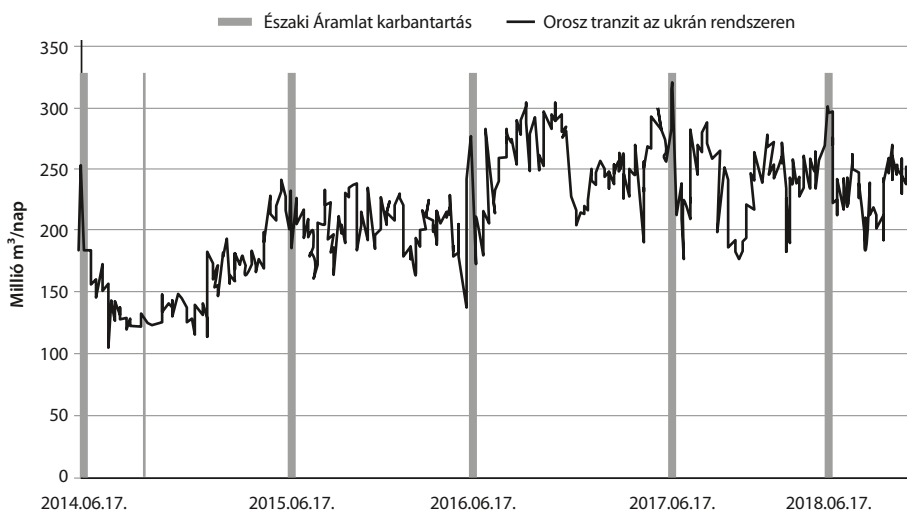
A jelenlegi tranzitszerződéssel kapcsolatos 2018. februári stockholmi döntést megelőzően élt a remény, hogy a 2015 óta megszűnt orosz–ukrán közvetlen gázértékesítés újraindul. Ez azonban nem következett be, a tranzit 2019 decembere utáni folytatásáról szóló tárgyalások pedig el sem kezdődtek. A stockholmi választottbíróság 2018. februári döntését követően – amely több Naftogas *versus* Gazprom-ügy eredményeként összességében az orosz fél számára megállapított 2,56 milliárd dolláros fizetési kötelezettséget – az orosz fél kétségbe vonta a bíróság objektivitását, és sem a büntetés kifizetését, sem az ítélet egyéb rendelkezéseit – így például az ukrán fél számára a közvetlen értékesítést a szerződés szerint – nem hajtotta végre (Pirani [2018a]). Válaszul a Naftogas Svájcban és az Egyesült Királyságban is lefoglalt Gazprom-vagyonelemeket, hogy érvényt szerezzen az ítéletnek, többek közt a Nord Stream 2 AG-t, nyilvánvalóan az Északi Áramlat–2 vezetéképítés hátráltatásának szándékával (Pirani [2018b]).

Annak az esélye, hogy a már megkötött és jelenleg Ukrainán keresztül szállított szerződések esetében a vevők beleegyezzenek az átadási pont áthelyezésébe – mondjuk – a török–görög vagy a török–bolgár határra, minimális. Így elképzelhető, hogy ameddig nem épül meg az Északi Áramlat–2, addig a hosszú távú szerződések egy részét tranzitként mégis Ukrainán keresztül fogják szállítani 2019 után is.

Az Ukrainán keresztüli tranzit volumene 2014–2017 között trendszerűen folyamatosan nőtt (2. ábra), és 2018-ban is csak enyhén esett vissza a stockholmi döntés utáni nyilatkozat- és jogi háború ellenére. Ugyanis a Gazprom érdekelt volt a meglendülő európai gázkereslet miatti export növelésében, és az ukrán rendszeren keresztül nyújtotta a rövid távú szerződéseinek alapján a rugalmasságot Európa számára. Oroszország az alternatív vezetékek karbantartása vagy kiesése idején (Északi Áramlat, Jamal) intenzíven használta az ukrán rendszert, ezeken a napokon jelentősen megnőtt a tranzit nagysága (3. ábra).

Az ukrán vezetékrendszer jelenleg az egyetlen az orosz gáz számára Európa felé, amely csúcsfogyasztású időszakokban elérhető kapacitásokkal rendelkezik (Sharples [2018]). Az Ukrajna pedig ugyancsak érdekelt a minél nagyobb volumenű tranzitbevételekben. A rugalmasságot az Északi Áramlat–2 megépülése sem tudná biztosítani a rövid távú (spot) kereskedelem számára. Kérdés, hogy lemond-e Oroszország ezekről a bevételekről az ukrán diverzifikációs stratégiája miatt. Ha igen, és nem lesz ukrán tranzit, akkor ez vajon hogyan érinti a kelet-közép-európai és a balkáni országokat? Kell-e gyorsan elkerülő déli vezeték építésébe fogniuk, hogy biztosítsák maguknak az olcsó orosz gáz? Előfordulhat-e, hogy ha meg is építik a déli csővezeték, akkor Oroszország a jobb tárgyalási pozícióval olyan tarifát alkud ki a (már megtérült) ukrán szállítórendszeren, amivel egy új vezeték nem képes versenyezni?

A hidegháború óta a legnagyobb mélypontot jelentő 2014-es Krím annektálást követő EU–orosz fagyos viszony közepette is zavartalan volt a gázszállítás annak ellenére is, hogy a felek közötti kommunikáció gyakorlatilag megszűnt. Várhatóan



Forrás: REKK-ábra az Ukrántsgaz, nord-stream.com hírek alapján.

**3. ÁBRA • Az Ukrajnán keresztül áthaladó orosz földgáztranzit nagysága és karbantartások az Északi Áramlaton, 2014–2018 (millió köbméter/nap)**

a 2020 utáni helyzet is meg fog oldódni, de a tárgyalások és a tárgyalópartnerek természetéből következően vélhetően csak az utolsó pillanatban.

A lehetséges opciók viszont nagyon különböző helyzetet jelenthetnek nem csupán az érintett nagyhatalmak, hanem a kisebb kelet-közép-európai országok számára is. Ezt a kitettséget felismerve, minden nagy szereplő a maga eszközeivel próbálja – a kisebb szereplők döntéseinek befolyásolásával is – a maga pozícióját erősíteni. Az Európai Bizottság közvetítő szerepet vállal Ukrajna és Oroszország között, az Egyesült Államok szankciókat helyez kilátásba orosz vezetékek építésére vonatkozóan (*Kaderják és szerzőtársai* [2018]), Oroszország igyekszik előnyös szerződéseket kötni a kelet-európai kis országokkal, biztosítva piaci pozícióját,<sup>4</sup> és rábírní a balkáni országokat, hogy építsék meg a Török Áramlat–2 folytatását jelentő vezetékrendszert, ha szeretnének gázt 2019 után is.

Az ukrán tranzit mellett a másik kihívás a földgáz mint energiahordozó jövőbeli szerepére vonatkozik. Míg a 2000-es évek közepén még a földgázkereslet jelentős növekedését várták, majd a dekarbonizációhoz vezető úton a szén és a megújulók közötti átmenet során a híd szerep betöltése miatt számítottak a gáz részesedésének növekedésére (*IEA* [2011]), a 2010-es éveket leginkább a csökkenés-stagnálás jelle-

<sup>4</sup> A Gazprom 2018-ban meghosszabbította Ausztriával az eredetileg 2028-ig érvényes szerződést 2040-ig, Horvátországgal 2017-ben kötött tízéves hosszú távú szerződést, Szlovéniával 2018-ban kötött négy évre szóló szerződést.

mezte, a kereslet az elmúlt két évben kezd óvatosan magára találni. Dacára annak, hogy az időjárásfüggő megújuló energiára épülő áramtermelés kiegyensúlyozása valóban komoly rendszerszintű feladat, a gázalapú villamosenergia-termelés csak a szén-dioxid-kvótaárak 2018. áprilisi növekedése óta ugrott meg. Mindeközben az Európai Parlament elfogadta az újabb klímapolitikai célkitűzést 2050-re. Amennyiben megvalósulnak a 2050-es célok, egyes forgatókönyvek szerint az európai gázfogyasztás évi akár 150 milliárd köbméterre is zuhanhat. A jelenlegi technológiai szinten ugyanis megoldhatatlannak tűnik a klímapolitikai célok teljesítése a gázfogyasztás radikális csökkentése nélkül. Ez a bizonytalanság a gáz jövőjével kapcsolatban nem kedvez a nagy szállítói infrastruktúra-projekteknek, amelyek hosszú megtérülési időt feltételeznek.

Az európai szállítói infrastruktúrához való hozzáférés szabályozása évtizedek óta folyamatosan zajlott, és ennek eredményeképpen különböző rendszerelemekhez különböző hozzáférési rezsimek kapcsolódhattak. A harmadik csomag és a hozzá kapcsolódó üzemi és kereskedelmi szabályzatok a meglévő kapacitások kiosztása és használata témában bonyolult és komplex szabályrendszert hozott létre, amely szabályok ugyanakkor nem vonatkoznak az új kapacitások létesítésére. Ez a probléma elsősorban a Gazprom által építeni és használni tervezett nagy infrastruktúra-projektek esetében jelentkezett. Az OPAL vezetékrendszeren<sup>5</sup> például éveken keresztül határozattal korlátozták, hogy a Gazprom használhassa a kapacitást, ami egyértelműen az ukrán tranzit fenntartását szolgálta. A Déli Áramlat<sup>6</sup> korábbi tervezett útvonala esetén pedig a Bizottság kifogásolta Oroszország és az EU-tagállamok (elsősorban Bulgária, ahol a vezeték partot ért volna) közötti államközi szerződés harmadik feles hozzáférési előírásokkal való kompatibilitását. Az EU-jogszabályok stratégiai alkalmazását az orosz vezetékekkel szemben több szerző is az Európai Bizottság szemére veti. (Goldthau [2016], Yafimava [2018]) A szabályozói nehézségek miatt az EU-n belüli szállítói infrastruktúra nagy új beruházásait a Gazprom már nem tervezi saját beruházásként megvalósítani, hanem az érintett szabályozó hatóságok éves kapacitásaukciónján köti le a meghirdetett (tervezett) kapacitásokat hosszú távra, ezáltal biztosítva a beruházó átvitelirendszer-irányítók (*transmission system operator – TSO*) számára a biztonságos megtérülést (Takácsné és szerzőtársai [2018]).

Ez a tanulmány a fent bemutatott gázpiaci pókerjátzsma jobb megértéséhez próbál hozzájárulni azáltal, hogy a legvalószínűbb lehetséges forgatókönyveket elemezve megvizsgálja, hogy kinek áll érdekében a további nagy gázszállító vezetékek megépülése, illetve, hogy hogyan érintené a játszma legfontosabb szereplőit, ha részben vagy teljesen megszűnne az Ukrajnán keresztül történő gázszállítás.

<sup>5</sup> Az OPAL vezetékrendszer az Északi Áramlat németországi csatlakozási pontjától szállítja a földgázt a cseh határig.

<sup>6</sup> A Déli Áramlat tervezett vezetékrendszere Törökországon és a Balkánon keresztül juttatott volna földgázt az osztrák piacra. A projekt 2015-ben lekerült a napirendről, majd ez a kezdeményezés éledt újra Török Áramlat néven, de ez csak az Európai Unió határáig terjed.



## SZAKIRODALMI HÁTTÉR

Az ukrán gáztranzit jövőjét, illetve kiesésének hatását az európai gázpiacra az elmúlt években több tanulmány tárgyalta. A következőkben röviden ezeket foglaljuk össze.

Mitrova és szerzőtársai [2016] az orosz földgázimport-forгатókönyveket vizsgálta modellezés segítségével. A szerzők ukrán tranzit nélküli forгатókönyvükben (Török Áramlat–1 megépülése, de Északi Áramlat–2 nélküli világállapot) megmutatják, hogy az orosz importmennyiségek Európa-szinten nem csökkennek, az áramlások az Északi Áramlat–1–2, a Kék Áramlat, a Török Áramlat és a Jamal vezetékekre terelődnek át. Ennek előfeltétele, hogy a jelentős orosz csővezeték-beruházásokat megvalósítsák. Emellett keresletszűkülést és nagykereskedelmi gázár-emelkedést várnak az ukrán vezetékrendszeren keresztül ellátott országokban. Európai szinten azonban az ukrán útvonal megszűnése nem érződik a jelentősebb csomópontokon, csak az ausztriai gáztözsdén (CEGH-en). Ugyanakkor a szerzők szerint a piaci integráció növelése Kelet-Európában megoldaná ezt a kérdést.

Paltsev [2014] általános egyensúlyi modellel (amely a parciális gázszektorbeli elemzések mellett a gazdaság egészét szimulálja) vizsgálja Oroszország gázexportjait, és arra a következtetésre jut, hogy Oroszország számára csak akkor érdemes újabb gázvezetéseket kiépíteni, ha diverzifikálni akarja a szállítási útvonalait Európába. A szimulációk szerint az Európába irányuló orosz import az ukrán rendszer nélkül is képes elérni a releváns piacokat – igaz, a szerző számolt az Északi Áramlat–2, a Déli Áramlat és a Török Áramlat megvalósulásával is.

Vatansever [2017] szerint Oroszország tudatosan épített ki túlzó csővezetékes kapacitásokat az olaj- és gázpiacain, ami által javult az importáló országokkal szembeni gazdasági és politikai alkupozíciója, illetve csökkentette a tranzitkockázatot. A szerző szerint az Északi Áramlat bővítésével és a Török Áramlat megépülésével az ukrán útvonal már nem nélkülözhetetlen. Az alternatív útvonalak lehetősége alacsonyabb tranzitdíjakat is jelent, így az orosz gáz olcsóbban juthat el a jelentősebb európai piacokra, növelve a gázértékesítésen realizált bevételeket. A szerző szerint a Gazprom számára még akkor is érdemes fenntartani az ukrán útvonalat, ha az új vezetékek megépülésével fizikailag képessé válik Ukrajna megkerülésére.

Brooks [2017] parciális gázpiaci modellel elemzi az ukrán tranzit megszűnésének hatásait. Több csővezetékes forгатókönyv elemzése mellett [Északi Áramlat–2 megépülése, Kaszpi-tengeri gázvezeték (*Trans-Caspian Gas Pipeline, TCP*) Transz-anatóliai gázvezeték (*Trans-Anatolian Gas Pipeline, TANAP*)] a modellezési eredményei azt mutatják, hogy Európa számára jelentős földgázár-emelkedéssel jár az ukrán rendszer elkerülése. Az alternatív útvonalak mérsékelik ezen útvonal kiesésének negatív hatásait, de nem képesek ellensúlyozni azt.

Henderson–Sharpley [2018] az orosz csővezetékek kapacitásait és a 2016–2017-es év kiugróan magas orosz gázértékesítéseit vizsgálva, arra a következtetésre jut, hogy a Gazprom közel teljes kapacitáson használja ki a számára elérhető rendszert, beleértve az ukrán útvonalat is. A szerzők szerint a csökkenő európai földgázkiter-

melés miatt fellépő importigény az Északi Áramlat–2 és a Török Áramlat megépülése mellett sem elégíthető ki az ukrán rendszer használata nélkül.

Korábbi írásunkban (*Kotek és szerzőtársai* [2016]) már tárgyaltuk az Északi Áramlat bővítésének hatását az európai jólétre és a nagykereskedelmi árakra. Arra a következtetésre jutottunk, hogy a hosszú távú szerződéses útvonalak módosításával várhatóan kialakuló nyugat–keleti szűkületek új infrastruktúrák megépítését teszik indokolttá, ezzel többletberuházást okozva a kelet-közép-európai régióban.

Ebből a rövid áttekintésből látható, hogy a kérdést számos modellezési eszközzel, eltérő feltételezésekkel vizsgálták már, így a következtetések nem egy irányba mutatnak. Ehhez a vitához kapcsolódik a jelen elemzés is.

## ALKALMAZOTT MÓDSZERTAN ÉS FŐBB FELTÉTELEZÉSEK

A következőkben gázpiaci modellezés segítségével vizsgáljuk az ukrán tranzitmenyiségek csökkenését és az európai piac szempontjából meghatározó orosz gázszállítási útvonalak megváltozását. Számszerűsítjük a legfontosabb érintett szereplők jólétének a változását, valamint az orosz fél profitját az egyes forgatókönyvekben, hogy megvizsgálhassuk, hogy ki jár jól az új szállítóvezetékek megépülésével, kit hogyan érint, ha megszűnik az ukrán tranzit, valamint azt, hogy megérné-e Oroszországnak az Ukrajnán keresztül történő gázszállítás leállítása.

Az elemzéseket az Európai Gázpiaci Modell (EGMM) segítségével végeztük,<sup>7</sup> amely az Európai Unió mellett az Energiaközösség szerződő feleinek, illetve Svájcnak és Törökországnak a nagykereskedelmi gázpiacait szimulálja. Ezen országok gázpiaci viszonyairól – keresleti, kínálati és tárolói adottságairól – a modell részletes adatokat tartalmaz. A modellben az Európával fizikai vagy kereskedelmi összeköttetésben lévő országok, vagyis Oroszország, Líbia, Algéria, az LNG cseppfolyósító kapacitással rendelkező országok piacai, az európai piacok közül a norvég piac, illetve – közvetett módon – az ázsiai piacok mint „külső” piacok jelennek meg, amelyek esetében az árak meghatározása exogén módon történik.

A modellezett országokra megadott inputadatok, valamint a fizikai infrastruktúra és a szerződéses adottságok jelentette korlátok figyelembevételével a modell meghatározza a tökéletes versenyzői piac dinamikus egyensúlyát alkotó egyensúlyi árakat, termelési, fogyasztási, gáztárolói ki- és betárolási mennyiségeket és a szerződéses szállítások mennyiségeit.

A modellszámítások 12 egymást követő hónapra vonatkoznak. A hónapok közötti dinamikus kapcsolatot a tárolási tevékenység és a *vedd át vagy fizess* (*take-or-pay*, *TOP*) típusú, hosszú távú szerződések szállítási korlátai teremtik meg. Ezek eseté-

<sup>7</sup> A modell sematikus leírását lásd (*Selei–Takácsné* [2014]). A modell részletes matematikai leírását lásd (*Kiss és szerzőtársai* [2016]).

ben a szállítható gáz mennyiségét éves és havi minimum és maximum korlátok is befolyásolják, továbbá a tároló töltöttségi szintje alapján a ki- és betárolási letörési görbéket is figyelembe vettük.

A modell egyik legfontosabb tulajdonsága, hogy részletesen szerepelnek benne a hosszú távú szerződések és a szállítási útvonalak által okozott piaci korlátok, amelyek elengedhetetlenek ahhoz, hogy a cikkben vizsgált különböző értékesítési stratégiák hatásait elemezni lehessen.

Az elemzést több hipotetikus 2025-ös világállapoton végeztük el. Azért választottuk a 2025-ös évet, mert az elemzés szempontjából kulcsfontosságú infrastruktúra-elemek (Északi Áramlat–2, Török Áramlat–2) 2020-ra biztosan nem készülnek el teljes kapacitáson, és így a jelenlegi, részben Ukrajnán keresztüli orosz szállítási útvonal nem iktatható ki teljes mértékben. 2025-re a kérdéses infrastruktúra-elemek a teljes kapacitásuk mértékéig technikailag megvalósíthatók. Emellett 2025-re az európai földgáz-kitermelés jelentősen visszaesik, nagyobb importigényt támasztva a földgázt exportáló országokkal (Oroszország, Norvégia, Líbia, Algéria és az LNG exportáló országok) szemben.

A 2025-ös világállapotot a jelenlegi infrastruktúra-feltételezések és a 2025-ös évre vonatkozó várakozások alapján állítjuk elő. Az egyes országokra jellemző földgázkeresletet a PRIMES-modell referencia-forgatókönyve alapján állítjuk elő, amely szerint az európai földgázkereslet 500 milliárd köbméter/év gázfogyasztási szinten stagnál.<sup>8</sup> Az európai földgáz-kitermelés a groningeri gázmező kiesése miatt 93 milliárd köbméter/év szinten stabilizálódik. A földgáz-infrastruktúra 2025-ben magában foglalja a 2018. évi létező határkeresztező földgázvezetéseket, gáztárolókat és LNG-újrágazósító terminálokat, továbbá a végső beruházási döntéssel (*Final Investment Decision, FID*) rendelkező projekteket.<sup>9</sup>

Ezen tényezők változatlansága mellett két dimenzióban három-három opciót vázoltunk fel.

<sup>8</sup> A PRIMES-modell referencia-forgatókönyve (*Capros* [2016]) nem tekinthető előrejelzésnek, sokkal inkább a 2016-os energiapiaci trendek kivetítése a 2050-es időtávon. A forgatókönyv feltételezi, hogy a 2020-as megújuló energia- és klímapolitikai célok teljesülnek, és a 2014 decemberéig bevezetett szakpolitika is érvényben van. A szimulált időtávon a földgáz megőrzési helyzetét a primerenergia-mixen belül, az európai gázfogyasztás mértéke lényegében nem változik a 2015-ös szinthez képest. A referencia-forgatókönyv alkalmazását azért tartjuk helyesnek, mert a jelenleg érvényben lévő szakpolitika hatásait már figyelembe veszi, így egy konzervatív megközelítést jelent.

<sup>9</sup> Olaszország–Svájc, Bulgária–Szerbia (IBS), Svájc–Franciaország, Svájc–Németország, Törökország–Görögország (TAP), Görögország–Olaszország (TAP), Grúzia–Törökország (TANAP), Görögország–Bulgária (IGB), Szlovénia–Horvátország, Horvátország–Szlovénia, Olaszország–Ausztria, Ausztria–Németország, Németország–Ausztria, Görögország–Albánia (TAP), Románia–Magyarország (BRUA), Finnország–Észtország (Balticconnector), Lengyelország–Litvánia (GIPL), Litvánia–Lengyelország (GIPL), Észtország–Litvánia, Litvánia–Észtország, Dánia–Svédország, Azerbajdzsán–Grúzia, Lengyelország–Szlovákia, Szlovákia–Lengyelország, Románia–Bulgária, Bulgária–Görögország, Törökország–Bulgária, Románia–Moldova, Szerbia–Magyarország (Déli folyosó). LNG-terminálbővítések Lengyelországban, Görögországban és Spanyolországban.

## 1. Az orosz gázvezeték-beruházások jövője alapján:

- a Török Áramlat–1 megvalósul (TS1)
- a Török Áramlat–1 és az Északi Áramlat–2 megvalósul (TS1\_NS2)
- a Török Áramlat–1–2 és az Északi Áramlat–2 megvalósul (TS1\_TS2\_NS2)

## 2. Oroszország földgáz-értékesítési stratégiája Ukrajnán keresztül:

- nincs tranzit Ukrajnán keresztül: a Gazprom megvalósítja azt a szándékát, hogy az Északi Áramlat–2 és a Török Áramlat–2 megépülését követően nem szállít már földgázt Ukrajnán át. A jelenleg Ukrajnán keresztül leszállítandó gázmenynyiségeket alternatív útvonalakra költjük át (0).
- csak hosszú távú szerződéses gáz halad át az ukrán rendszeren. A balkáni országokba és Magyarországra irányuló orosz hosszú távú szerződéses földgáz továbbra is az ukrán rendszeren keresztül jut el ezekre a piacokra. (LTC)
- A hosszú távú szerződéses gáz tranzitján túl a Gazprom az ukrán rendszert továbbra is használja, és rövid távon (spot alapon) értékesít gázt a német és osztrák piacokra, azonban Ukrajnába közvetlenül nem ad el földgázt (spot).

A fenti opciók kombinációjaként kilenc lehetséges forgatókönyvet vizsgálunk, amelyekre később (1)–(9) számozással hivatkozunk (1. táblázat).

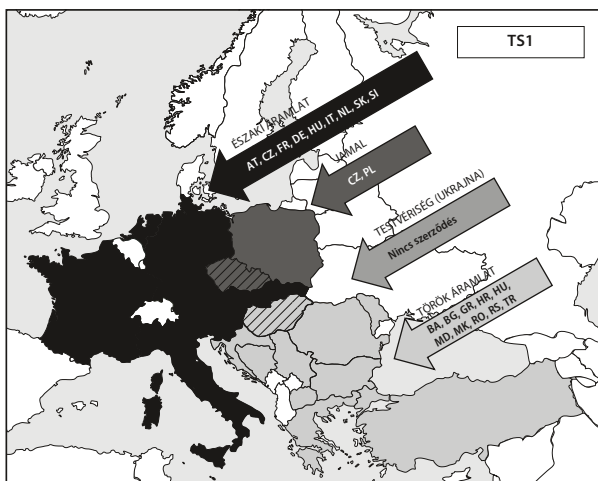
1. TÁBLÁZAT • Lehetséges forgatókönyvek

	TS1	TS1 és NS2	TS1, TS2 és NS2
Nincs tranzit (0)	(1) TS1_0	(4) TS1_NS2_0	(7) TS1_TS2_NS2_0
Csak hosszú távú szerződéses gáz (LTC)	(2) TS1_LTC	(5) TS1_NS2_LTC	(8) TS1_TS2_NS2_LTC
LTC + spot (spot)	(3) TS1_spot	(6) TS1_NS2_spot	(9) TS1_TS2_NS2_spot

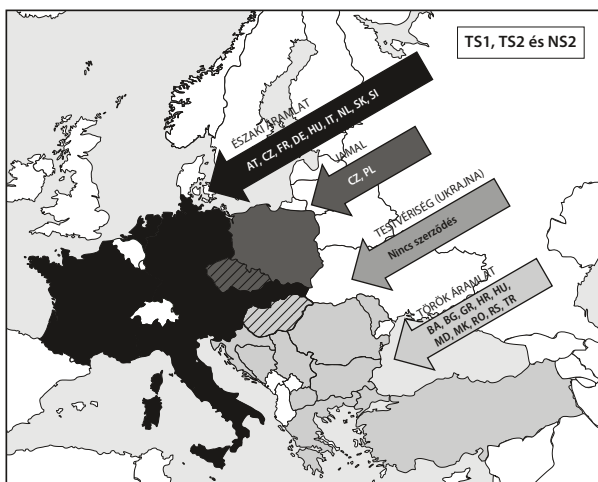
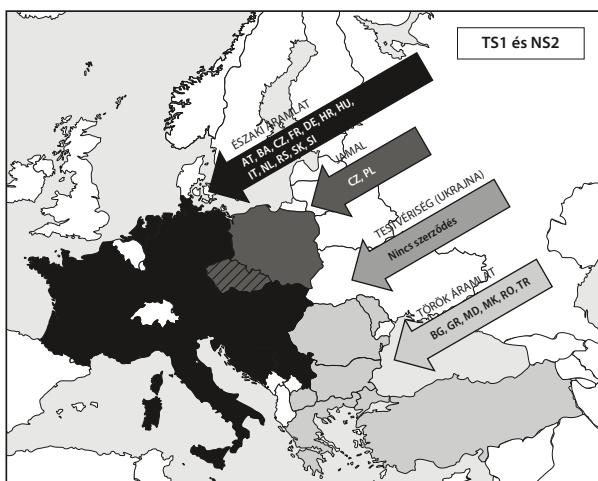
Az egyes forgatókönyvek az infrastruktúra és az értékesítési stratégia mellett két fontos tényezőben térnek még el, nevezetesen abban, hogy miként alakul a hosszú távú szerződések által lekötött útvonal és átadási pont, illetve hogy mekkora a spot alapon értékesített orosz földgáz ára.

A hosszú távú szerződések útvonalát a következő elvek szerint határoztuk meg.

- A magyar hosszú távú szerződés 60 százaléka hagyományosan az ukrán betáplálási ponton (Beregdaróc) érkezett, ezt a gázmenynyiséget költjük át az alternatív útvonalakra. 40 százalékot azt osztrák határponton (Mosonmagyaróvár) szállítottak le, ez változatlanul itt fog érkezni.
- Amennyiben nincs tranzit Ukrajnán keresztül, egyetlen hosszú távú szerződés sem érintheti Ukrajnát.
  - Ha csak a Török Áramlat–1 épül meg, akkor a bosnyák, bolgár, görög, macedón, moldáv, román, magyar, török, szerb és horvát szerződések a török útvonalon érkeznek. Ez azt jelenti, hogy bizonyos szerződések csak korlátozott mértékben szállíthatók le.



4. ÁBRA • Az orosz hosszú távú szerződéses gáz szállítási útvonala az egyes forgatókönyvekben:  
NINCS TRANZIT (0)

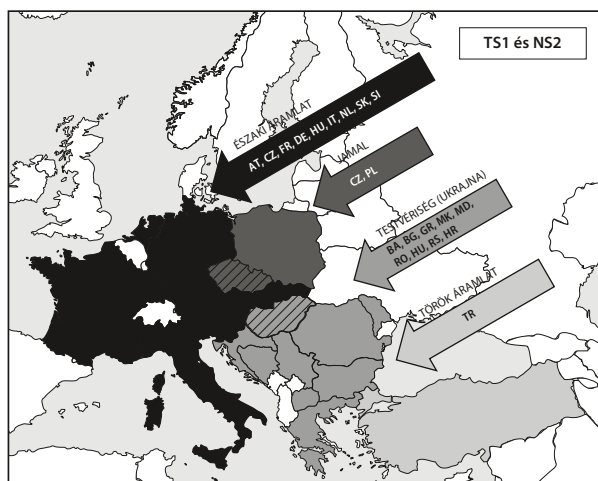
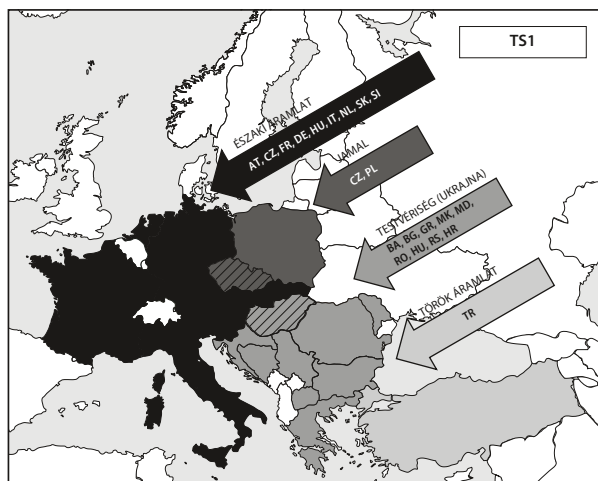


Megjegyzés: a csíkozott országokba két irányból is érkezhetsz orosz hosszú távú szerződéses földgáz.

Rövidítések

- AT Ausztria
- ATspot: rövid távú gázértékesítés Ausztriában
- BA Bosznia és Hercegovina
- BG Bulgária
- CZ Csehország
- DE Németország
- DEspot: rövid távú gázértékesítés Németországban
- FR Franciaország
- GR Görögország
- HR Horvátország
- HU Magyarország
- IT Olaszország
- MD Moldova
- MK Macedónia
- NL Hollandia
- PL Lengyelország
- RO Románia
- RS Szerbia
- SI Szlovénia
- SK Szlovákia
- TR Törökország

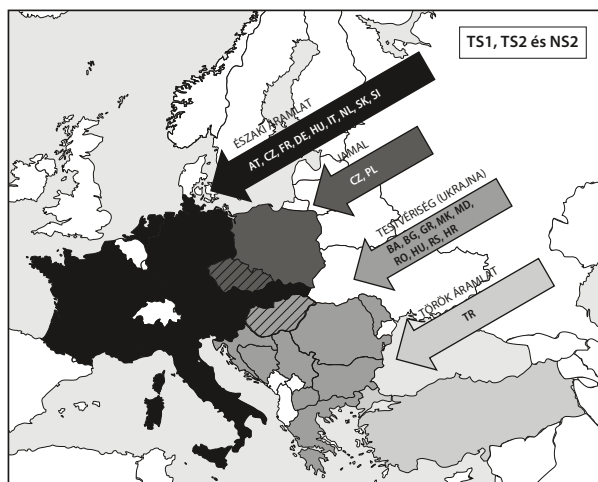
**4. ÁBRA • Az orosz hosszú távú szerződéses gáz szállítási útvonala az egyes forgatókönyvekben:**  
CSAK HOSSZÚ TÁVÚ SZERZŐDÉSES (LTC)

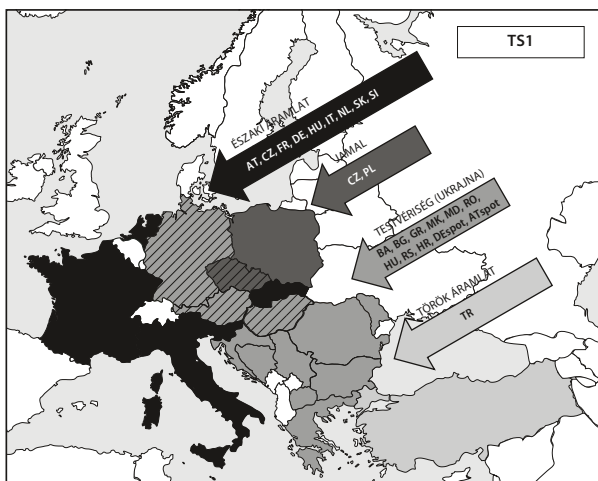


Megjegyzés: a csíkozott országokba két irányból is érkezhetsz orosz hosszú távú szerződéses földgáz.

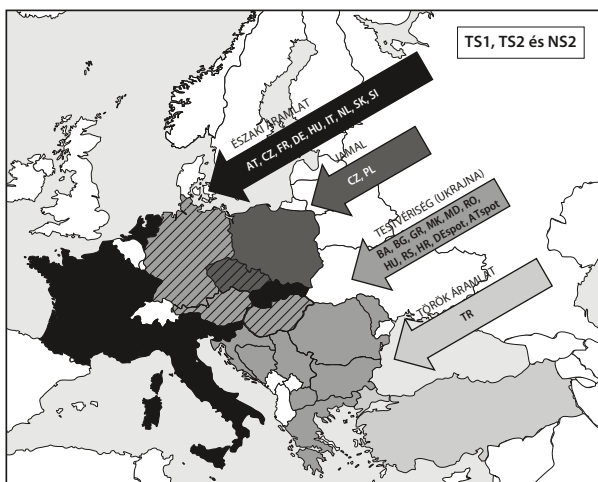
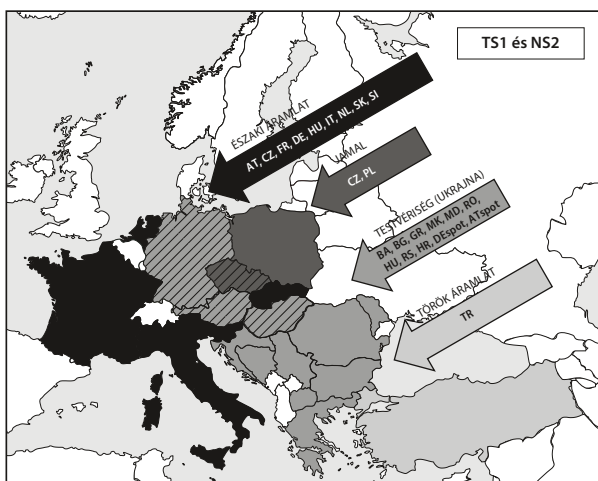
**Rövidítések**

- AT Ausztria  
ATspot: rövid távú gázértékesítés Ausztriában
- BA Bosznia és Hercegovina
- BG Bulgária
- CZ Csehország
- DE Németország  
DEspot: rövid távú gázértékesítés Németországban
- FR Franciaország
- GR Görögország
- HR Horvátország
- HU Magyarország
- IT Olaszország
- MD Moldova
- MK Macedónia
- NL Hollandia
- PL Lengyelország
- RO Románia
- RS Szerbia
- SI Szlovénia
- SK Szlovákia
- TR Törökország





4. ÁBRA • Az orosz hosszú távú szerződéses gáz szállítási útvonala az egyes forgatókönyvekben: RÖVID TÁVÚ SZERZŐDÉSES (SPOT)



Megjegyzés: a csíkozott országokba két irányból is érkezhetsz orosz hosszú távú szerződéses földgáz.

- Rövidítések
- AT Ausztria
  - ATspot: rövid távú gázértékesítés Ausztriában
  - BA Bosznia és Hercegovina
  - BG Bulgária
  - CZ Csehország
  - DE Németország
  - DEspot: rövid távú gázértékesítés Németországban
  - FR Franciaország
  - GR Görögország
  - HR Horvátország
  - HU Magyarország
  - IT Olaszország
  - MD Moldova
  - MK Macedónia
  - NL Hollandia
  - PL Lengyelország
  - RO Románia
  - RS Szerbia
  - SI Szlovénia
  - SK Szlovákia
  - TR Törökország



- Ha az Északi Áramlat–2 megépül, a jelenlegi szerződések mellett a magyar, szerb, bosnyák és horvát szerződések is az Északi Áramlaton keresztül érkeznek.
- Ha a Török Áramlat–2 is megépül, akkor a bosnyák, magyar, szerb és horvát szerződések átkerülnek a török útvonalra az Északi Áramlat–2 helyett. Ez azt jelenti, hogy bizonyos szerződések csak korlátozott mértékben szállíthatók le.
- Ha Ukrajnán keresztül lehetséges a hosszú távú szerződések szállítása, akkor a bosnyák, bolgár, görög, macedón, moldáv, román, magyar, szerb és horvát szerződés ezen az útvonalon érkezik.
- Rövid távú (spot) értékesítés esetén a német és osztrák piacra érkezik földgáz Ukrajnán, Szlovákián és Csehországon keresztül.

Az orosz fél a hosszú távon értékesített földgáz mellett az infrastruktúra-korlátokat figyelembe véve rövid távon (spot alapon) is értékesít földgázt. Profitja a hosszú távon értékesített és a rövid távon (spot alapon) értékesített gázból áll össze. A hosszú távú szerződések ára az egyes forgatókönyvek között változatlan. A rövid távon értékesített földgáz három útvonalon juthat el a német piacra: 1. az Északi Áramlaton keresztül, azaz az Északi-tenger alatt közvetlenül Németországba, 2. a Jamal vezetékhálózaton keresztül Fehéroroszországon és Lengyelországon át, illetve 3. a Testvériség vezetékhálózaton Ukrajnán, Szlovákián és Csehországon át. Ennek a gáznak a beárazásához feltételeztük, hogy az orosz fél profitot maximalizál, azaz az exogén orosz spot árat úgy határozzuk meg, hogy az orosz profit maximális. A gáz árat az orosz értékesítő az orosz határon határozza meg, az egyes útvonalak között az eltérő szállítási költségek miatt más árak alakulhatnak ki. Ez az ár értelemszerűen eltérhet az egyes forgatókönyvek között, de az ár meghatározásának elve azonos minden forgatókönyvben.

## MODELLEZÉSI EREDMÉNYEK

### *Az értékesítési stratégiák hatásának vizsgálata*

A következőkben az orosz fél – fent bemutatott – értékesítési stratégiáinak a hatását vizsgáljuk különböző infrastruktúra-feltételezések mellett. Viszonyítási pontként azt a forgatókönyvet választottuk, amelyben a ma létező orosz gáz szállítását szolgáló infrastruktúra mellett megszűnik az Ukrajnán keresztüli orosz gázszállítás [az (1) forgatókönyv: TS1 – nincs tranzit]. Az ehhez a szélsőséges helyzethez történő viszonyítás hasznosnak bizonyul abból a szempontból, hogy így könnyen vizsgálható annak a hatása, ha az orosz fél értékesít gázt Ukrajnán keresztül a hosszú távú szerződések keretében, mind a jelenlegi infrastruktúra, mind a feltételezett új infrastruktúra esetén. A 2018-as szállítási gyakorlatot tekintve, ugyanakkor azt láthatjuk, hogy az Északi Áramlat teljes kapacitásának kihasználása mellett az ukrán rendszert rugalmasság nyújtására használja az orosz fél, tehát szállít a rendszeren „spot gázt” is. A jelenleg megfigyelhető piaci helyzet tehát a (3) forgatókönyvnek (TS1–LTC+spot)

feleltethető meg leginkább. Bemutatjuk a társadalmi jólét<sup>10</sup> változásának alakulását az Európai Unió, Magyarország és Ukrajna esetében, emellett megvizsgáljuk az orosz fél profitjának változását is.<sup>11</sup> Az egyes forgatókönyvek árakra gyakorolt hatását a magyar nagykereskedelmi átlagár alakulásával illusztráljuk, de a megfigyelt hatások azonos irányúak a régió többi országában is.

Látható, hogy a legmagasabb árakat – az összes infrastruktúra-feltételezés mellett – akkor figyelhetjük meg, ha Ukrainán keresztül Oroszország nem szállít gázt. Ehhez képest mérsékelt árcsökkenést jelent, ha a hosszú távú szerződéseket leszállítja Ukrainán keresztül, és minden infrastruktúra-forgatókönyv esetében jelentősebb, például Magyarországon további 3 euró/MWh árcsökkenést eredményez, ha a hosszú távú szerződések mellett Ukrainán keresztül rövid távú (spot) értékesítésre is sor kerül. Emellett szintén megállapítható, hogy többféle infrastruktúra kombinálása alacsonyabb árakat eredményez (2. táblázat).

A jóléti mutatókat vizsgálva (3. táblázat) láthatjuk, hogy a teljes társadalmi jólétet tekintve minden vizsgált szereplő – beleértve az orosz beszállítót is – akkor jár a legrosszabbul, ha Ukrainán keresztül nem történik gázszállítás, függetlenül attól, hogy milyen infrastruktúra megépülését feltételezzük. Szintén megállapítható, hogy a legmagasabb társadalmi jólétet (mind az EU, mind Magyarország, mind Ukrajna esetében) az eredményezi, ha nemcsak a hosszú távú szerződéseket teljesítik Ukrainán keresztül, hanem spot értékesítésre is sor kerül. Ez nemcsak a gáz vásárlói számára a legkedvezőbb, hanem az orosz beszállító számára is a legjövedelmezőbb stratégia. Fontos megjegyezni, hogy ez abban az esetben is igaz, ha az összes Oroszország által tervezett infrastruktúra megépül [(9) forgatókönyv].

Látható, hogy változatlan értékesítési stratégiát feltételezve mind az EU, mind pedig Magyarország jóléte növekszik abban az esetben, ha megépül az Északi Áramlat–2. A jelenlegi értékesítési stratégia (LTC + spot) mellett például az európai jólét évi 3749 millió euróval növekszik [a (6) és (3) forgatókönyv összehasonlításából adódóan], ami bár nem elhanyagolható mértékű, de az összeurópai jólét kevesebb mint 1 százaléka.<sup>12</sup>

A 3. táblázat tanúsága szerint a Török Áramlat–2 megépülésének csak akkor van jelentősebb hatása, ha azt feltételezzük, hogy megszűnik az ukrán tranzit. Ezt az esetet a későbbiekben részletesen elemezzük.

<sup>10</sup> A társadalmi jólét a következő elemek összege: fogyasztói többlet, termelői többlet, az infrastruktúra-üzemeltetők (rendszerirányító, LNG-terminál üzemeltető, tároló) forgalomból származó profitja, a rendszerirányító és az LNG-terminál üzemeltetője esetében a szűkösségi járadék, a hosszú távú szerződések tulajdonosainak profitja, illetve a kereskedők tárolásból származó profitja.

<sup>11</sup> Az orosz profit számításakor a modellezés nem veszi figyelembe a beruházási költséget, ezért ezzel utólag korrigáltuk eredményeinket.

<sup>12</sup> Korábbi elemzésünkhöz képest (Kotek és szerzőtársai [2016]) eltérő eredményekre jutottunk, ennek oka a feltételezések különbségéből ered: eltérő hosszú távú földgáz-szerződéses útvonalakat, más infrastruktúra-fejlesztési és keresleti forgatókönyveket feltételeztünk. Továbbá a jelen cikkben az orosz fél profitmaximalizáló stratégiáját is figyelembe vesszük.

2. TÁBLÁZAT • A modellezési forgatókönyvek főbb árhatásai (euró/MWh)

	Magyar árak	Holland árak
<b>TS1</b>		
(1) Nincs tranzit	27,0	24,1
(2) LTC	26,6	24
(3) LTC + spot	23,8	23,1
<b>TS1 és NS2</b>		
(4) Nincs tranzit	26,2	23,2
(5) LTC	24,9	23
(6) LTC + spot	21,7	20,7
<b>TS1, NS2 és TS2</b>		
(7) Nincs tranzit	25,4	23,1
(8) LTC	24,9	23
(9) LTC + spot	21,7	20,7
<b>TS1, NS2, TS2 és EU-n belül bővített infrastruktúra</b>		
(7a) Nincs tranzit	24,9	23,1

Forrás: REKK EGMM-modellje alapján.

3. TÁBLÁZAT • A modellezési forgatókönyvek főbb jóléti eredményei (millió euró/év)

	Jólétváltozás		
	Európai Unió	Ukrajna	Magyarország
<b>TS1</b>			
(1) Nincs tranzit	0	0	0
(2) LTC	284	176	278
(3) LTC + spot	3747	1718	435
<b>TS1 és NS2</b>			
(4) Nincs tranzit	3408	56	309
(5) LTC	4919	221	376
(6) LTC + spot	7496	1266	564
<b>TS1, NS2 és TS2</b>			
(7) Nincs tranzit	4644	44	152
(8) LTC	4919	221	376
(9) LTC + spot	7496	1266	564
<b>TS1, NS2, TS2 és EU-n belül bővített infrastruktúra</b>			
(7a) Nincs tranzit	4917	47	401

Forrás: REKK EGMM-modellje alapján.

Ukrajna össztársadalmi jóléte tehát a várakozásoknak megfelelően abban az esetben a legmagasabb, ha Oroszország hosszú távú szerződések keretében és rövid távon is értékesít gázt Ukrajnán keresztül, valamint ha nem épül meg sem az Északi Áramlat–2, sem pedig a Török Áramlat–2. Ebben az esetben ugyanis jelentősen csökken az Ukrajnán keresztüli értékesítés alternatíváinak a száma, vagyis ekkor a legmagasabb az elérhető tranzitbevétel nagysága. Ezzel szemben – bár az ukrán fogyasztói jólét a társadalmi jóléthez hasonlóan szintén akkor a legmagasabb, ha történik hosszú és

4. TÁBLÁZAT • Az ukrán gáztranzit nagysága és az orosz gázértékesítés volumene és aránya az Európai Unió földgázfogyasztásában (TWh/év)

	TS1	TS1 + NS2	TS1 + NS2 + TS2
<b>Ukrán tranzit</b>			
Nincs tranzit	(1) 0	(4) 0	(7) 0
LTC	(2) 96	(5) 96	(8) 96
LTC+spot	(3) 902	(6) 621	(9) 621
<b>Orosz gázértékesítés az Európai Unióba</b>			
Nincs tranzit	(1) 1175 (24%)	(4) 1891 (38%)	(7) 1925 (38%)
LTC	(2) 1213 (24%)	(5) 1964 (39%)	(8) 1964 (39%)
LTC+spot	(3) 2020 (40%)	(6) 2459 (49%)	(9) 2459 (49%)

Forrás: REKK EGMM-modellje alapján.

rövid távú értékesítés Ukrajnán keresztül – az új infrastruktúra megépülése a rendszerirányítóval ellentétben az ukrán fogyasztók jólétét növeli, mivel a többletforrás régiós árcsökkenést eredményez.

Ukrajna helyzetének további elemzéséhez érdemes áttekinteni az Ukrajnán keresztül szállított gáz mennyiségét az egyes forgatókönyvekben (4. táblázat).

Látható, hogy abban az esetben, ha azt feltételezzük, hogy nincs gázszállítás Ukrajnán keresztül, illetve hogy csak a hosszú távú szerződéseket teljesítik ezen az útvonalon, akkor az új infrastruktúra megépülésével nem változik az Ukrajnán keresztül szállított gáz mennyisége. Továbbá az Ukrajnán keresztüli spot értékesítés jelentősen visszaesik, ha megépül az Északi Áramlat–2 vezeték. Oroszország ekkor a rövid távú értékesítés jelentős részét az Északi Áramlatra helyezi át, hiszen ezzel növelni tudja a saját profitját.

Fontos kiemelnünk, hogy az orosz gázértékesítés volumene és az elérhető profitszint szempontjából a Gazprom számára a legkedvezőbb kimenetel, ha használja az ukrán rendszert, bármilyen infrastruktúra-forgatókönyv mellett. Ez mind profit, mind volumen szempontból igaz. Ha az Északi Áramlat–2 megépül, az ukrán tranzit már nem lesz nélkülözhetetlen ahhoz, hogy Oroszország jelenlegi közel 40 százalékos részesedése az európai uniós földgáz fogyasztásból fenntartható legyen. Ehhez képest a Török Áramlat–2 megépülése tovább növelheti az orosz piaci részesedést (4. táblázat).

#### *Az orosz fél profitjának alakulása az egyes forgatókönyvekben*

Az orosz profit változásának számításakor figyelembe vettük az orosz gázkitermelés, a -szállítás és az adott forgatókönyvben a referenciaként szolgáló (1) forgatókönyvhöz képesti pótlólagos beruházás költségét is (a földgázra kivetett exportvámot azonban nem). A 2025-re modellezett forgatókönyvekben az orosz árbevétel 26 000 és 42 000 millió euró között mozog, a számított modellezett profit pedig 18 000 és 27 000 millió

5. TÁBLÁZAT • Orosz profit és földgázértékesítés változása az egyes forgatókönyvekben (millió euró/év)

	Orosz profit változása	Egy évre jutó beruházási költség	Orosz profit változás beruházási költséggel	Orosz gázértékesítés* (TWh/év)
<b>TS1</b>				
(1) Nincs tranzit	0	0	0	1403
(2) LTC	126	0	126	1435
(3) LTC + spot	9208	0	9208	2250
<b>TS1 és NS2</b>				
(4) Nincs tranzit	4245	824	3421	2111
(5) LTC	4586	824	3762	2194
(6) LTC + spot	9328	824	8504	2690
<b>TS1, NS2 és TS2</b>				
(7) Nincs tranzit	4089	1318	2771	2154
(8) LTC	4549	1318	3231	2212
(9) LTC + spot	9275	1318	7957	2708
<b>TS1, NS2, TS2 és EU-n belül bővített infrastruktúra</b>				
(7a) Nincs tranzit	4364	1544	2820	2189

\* Az értékesítést a teljes modellezett régióra mutatjuk be: az Európai Unió, amely magában foglalja az Energiaközösség szerződő feleit (Albánia, Bosznia és Hercegovina, Szerbia, Moldova, Montenegró, Macedónia, Ukrajna) és Törökországot

Forrás: REKK EGMM-modellje alapján.

euró között.<sup>13</sup> Az Északi Áramlat–2 tenger alatti szekciójának beruházási költsége a vállalat közlése szerint 9,5 milliárd euró (*Nord Stream* [2018]), a Török Áramlat egésze 11,4 milliárd euró (*TASS* [2019]), ennek a felét vesszük csak figyelembe, mert a Török Áramlat–1 már megépült, ezért ezt a referencia részének tekintjük. 25 éves élettartamot<sup>14</sup> és 8 százalékos diszkontrátát feltételezve az egy évre vetített beruházási költség rendre 824 millió euró az Északi Áramlat–2 esetén, illetve 989 millió euró a Török Áramlat esetén. Az 5. táblázat tartalmazza a később kifejtésre kerülő (7a) forgatókönyvet is, amely az ukrán tranzit megszűnése mellett feltételezi az összes nagy infrastruktúra-beruházás (Északi Áramlat–2, Török Áramlat–1–2) megépülését, továbbá a Balkánon jelenleg még hiányzó szállítási útvonal megépülését.<sup>15</sup> A bővített infrastruktúra indikatív költségét az Eastring-projekt tervezetével közelítjük. Az EU-n belül bővített infrastruktúra beruházási költsége 2,6 milliárd euró (*Eastring* [2018]), ami éves szinten 226 millió euró beruházási költséget jelent.

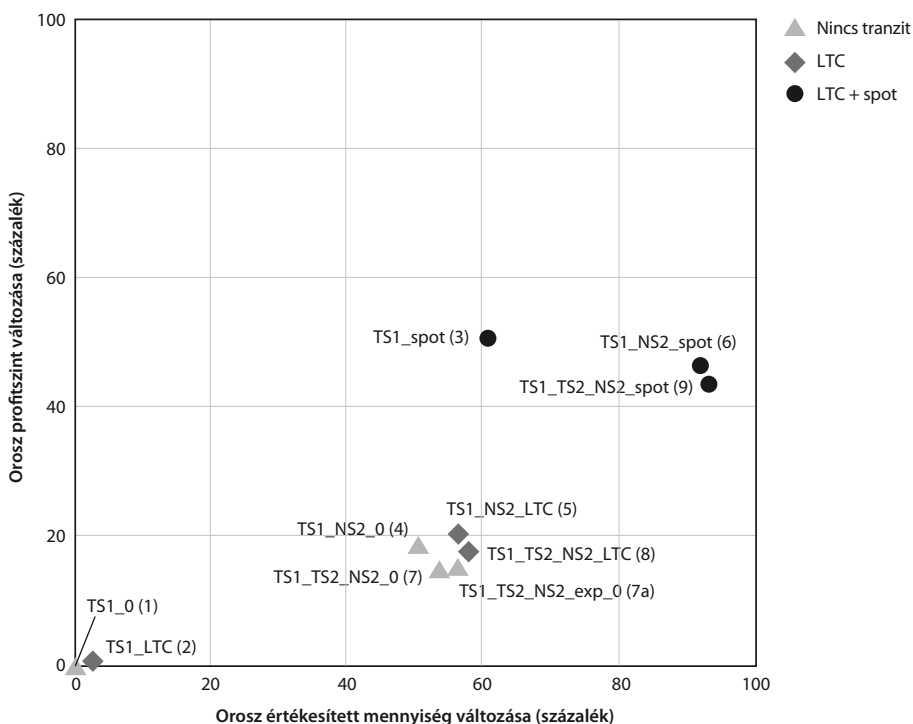
<sup>13</sup> Összehasonlításképpen a Gazprom éves jelentése alapján a földgáz-értékesítésen realizált árbevétel 2016–2017-ben 2140–2221 milliárd rubel (~27 800–28 800 millió euró) volt. A 2016–2017-ben megfigyelt gázárakhoz képest magasabb árakat modelleztünk 2025-re, a magasabb árbevétel ennek tudható be.

<sup>14</sup> Az európai költség–haszon-elemzési módszertan által javasolt élettartam (*ENTSOG* [2018]) Érdemes azonban megjegyezni, hogy ez igen konzervatív becslésnek számít (így a költségek felülbecslését eredményezi), hiszen a vezeték tényleges fizikai élettartama ennél jóval magasabb lehet. A társadalmi költség–haszon-elemzés javasolt 4 százalékos diszkontrátája helyett 8 százalékos alkalmaztunk, mivel a projekt a Gazprom üzleti döntését tükrözi.

<sup>15</sup> Bulgária–Románia, Románia–Magyarország, Bulgária–Szerbia, Szerbia–Magyarország útvonalakon.

A referenciaesethez (ahol csak a Török Áramlat–1 épül meg, továbbá az ukrán rendszert egyáltalán nem használja a Gazprom az európai piacok keresletének kielégítésére) képest a következő megállapításokat tehetjük (5. ábra):

- Ha csak a Török Áramlat–1 épül meg, és az ukrán rendszeren keresztül nincs tranzit, vagy csak hosszú távú szerződéses mennyiségeket szállítanak, az orosz volumenek 50 százalékkal, a profit 20 százalékkal alacsonyabb, mint az Északi Áramlat–2 megépülése mellett. Azaz az Északi Áramlat–2 nélkül nem hihető az a fenyegetés, hogy az ukrán rendszeren teljesen megszűnik a tranzit, amennyiben a Gazprom célja a profitjának és eladásainak maximalizálása.
- Ha az Északi Áramlat és a Török Áramlat–2 is megépül, de nincs tranzit az ukrán rendszeren keresztül, az értékesített mennyiség és az Oroszország számára elérhető profit 1–3 százalékkal csökken ahhoz az esethez képest, amelyben engedünk egyes hosszú távú szerződéseket az ukrán rendszeren keresztül teljesíteni. Tehát a Gazprom számára az ukrán rendszer elkerülése elegendő alternatív infrastruktúra mellett nem jelent nagy változásokat az elérhető profitszintben.



Forrás: REKK EGMM-modellje alapján.

5. ÁBRA • Az orosz földgázértékesítés volumenváltozás és az értékesítésből eredő profit volumenváltozása (százalék)

- Amennyiben a Gazprom az ukrán rendszert a hosszú távú szerződések teljesítése mellett spot gáz értékesítésére is használja, az értékesített volumenek 60–93 százalékkal, az elérhető profitszint 44–51 százalékkal nő. Tehát ha a Gazprom célja a profitmaximalizálás, a legmagasabb földgáz-értékesítést és legnagyobb profitszintet akkor éri el, ha az ukrán rendszert további spot gáz értékesítésére használja.

*Az infrastruktúra építések hatása, amennyiben nincs ukrán tranzit*

A következőkben azt vizsgáljuk, hogy az orosz gáz szállítása céljából tervezett új infrastruktúra megépítésének várhatóan milyen hatása lesz az EU és azon belül Magyarország gázpiacára. Most azt feltételezzük, hogy Ukrainán keresztül egyáltalán nem történik orosz gázszállítás. A legfontosabb eredményeket foglalja össze a 6. táblázat. Az egyes forgatókönyvek között a feltételezett eltérő infrastruktúra mellett a fő különbség, hogy változik a magyar, a horvát, a szerb és a bosnyák szerződés szállítási útvonala:

- a TS1 esetben ezeket a szerződéseket a Török Áramlat–1-en, majd Bulgárián, Szerbián és/vagy Románián keresztül szállítják. Ekkor mindössze 19,5 TWh-t szállítanak le, ami az éves szerződött mennyiségeknek mindössze 36 százaléka. Ennek oka a Bulgáriából a régióba irányuló kapacitások szűkössége.
- a TS1 + NS2 esetben ezeket a szerződéseket az Északi Áramlat–2-n teljesítik, majd pedig egy része Csehországon és Szlovákián, egy része Ausztrián keresztül éri el Magyarországot és a régiót. Ebben az esetben a nagyobb szállítói kapacitások miatt jóval nagyobb mennyiséget, csaknem a teljes éves szerződött mennyiséget leszállítják.
- a TS1 + NS2 + TS2 esetben azt feltételezzük, hogy Oroszország a Török Áramlat–2 megépülése esetén a déli útvonalra áthelyezi a régió szerződéseinek a szállítási útvonalát, hogy ezáltal kapacitást szabadítson fel az Északi Áramlaton stratégiai értékesítési célokra. Ebben az esetben a szállítási útvonalak az első pontban leírt módon alakulnak, így a kapacitáskorlátok miatt a hosszú távú szerződésekből szintén csak egy kisebb mennyiséget tudnak teljesíteni.
- Következő lépésben megvizsgáltuk, hogy mi történik, ha kibővítjük a kapacitásokat a déli irányból (Törökország–Bulgária–Románia–Magyarország útvonalon, ami gyakorlatilag az Eastring-projekt terveinek felel meg), ezáltal lehetővé téve, hogy a szállítási kapacitás korlátai ne gátolják meg az orosz gáz megfelelő mennyiségének átvételét.

A 6. táblázatban bemutatott eredmények azt mutatják, hogy az Európai Unió jóléte tovább növekszik abban az esetben, ha az Északi Áramlat–2 mellett a Török Áramlat–2 is megépül, ekkor ugyanis – ahogy fentebb kifejtettük – a hosszú távú szerződések egy része átkerül a déli útvonalra, ezáltal pótlólagos kapacitás szabadul fel a bővített kapacitású Északi Áramlaton, amelyen keresztül kedvező árú spot orosz gáz érkezik Nyugat-Európába.



6. TÁBLÁZAT • Az infrastruktúra-fejlesztés jóléti hatásai az ukrán tranzit megszűnése mellett (millió euró)

	EU-jólétváltozás	Magyar jólétváltozás	Orosz profitváltozás	Egy évre jutó beruházási költség	Orosz profitváltozás beruházási költséggel	Leszállított mennyiség* (TWh)
(1) TS1	0	0	0	0	0	19,5
(4) TS1 + NS2	3408	309	4245	824	3421	52,4
(7) TS1 + NS2 + TS2	4644	152	4089	1318	2771	19,5
(7a) TS1 + NS2 + TS2 + bővített infrastruktúra	4917	401	4364	1544	2820	56,6

\* A magyar, horvát, szerb és bosnyák szerződésekből.

Forrás: REKK EGMM-modellje alapján.

A magyar jólét ugyanakkor a Török Áramlat–2 megépülésével jelentősen csökken, hiszen a kapacitásszűköletek miatt a hosszú távú szerződések kisebb hányadát tudják csak leszállítani. A fentebb bemutatott bővített Eastring-projekt mellett a magyar jólét legfeljebb 401 millió euróval növelhető a modellezési eredmények alapján, ami jóval kisebb, mint ha nem épül új infrastruktúra, de lehetővé tesszük a spot és hosszú távú szerződéses gáz tranzitját Ukrajnán keresztül (435 millió, lásd 3. táblázat). Az Északi Áramlat–2 megépülésével ez a jólétkülönbség tovább növekszik. Fontos megjegyezni, hogy a jólétváltozás vizsgálata esetén az új infrastruktúra megépítésének költségeit Magyarország és Európa esetén 0 költséggel vettük figyelembe, mivel ennek költségét – a később bemutatott profithatások miatt – várhatóan fedezik az orosz fél kapacitáslekötései során a gázszállító infrastruktúra használatáért fizetendő kapacitás- és forgalmi díjak.

Fontos eredmény továbbá, hogy az orosz profit a Török Áramlat–2 megépülése és az Eastring-tervek megvalósulása esetén sem lenne nagyobb [(7a) forgatókönyv], mintha a mai infrastruktúra mellett a jelenlegi értékesítési stratégiáját követné, azaz használná az ukrán rendszert spot és hosszú távú szerződések szállítására is [(3) forgatókönyv]. Azaz Oroszországnak érdekében áll az ukrán rendszert használnia, amennyiben profitmaximalizáló stratégiát követ az európai piacon (vö. 6. táblázat). Ugyanakkor ki kell emelnünk, hogy az Oroszország számára elérhető modellezett éves árbevétel- és profitnövekmény messzemenően finanszírozza az alternatív vezetékrendszerek (Északi Áramlat–2, Török Áramlat) kiépítésének költségét, azaz amennyiben a profitmaximalizáláson túl politikai érdekeket is figyelembe veszünk, Ukrajna elkerülése akkor is gond nélkül kivitelezhető, ha a szükséges európai infrastruktúra-bővítéseket teljes mértékben az orosz fél kapacitáslekötései finanszírozzák. Várakozásaink szerint ezért a térségben meghirdetett kapacitáslekötési (*open season*) eljárásokon<sup>16</sup> a Gazprom aktív érdeklődésére számíthatunk.

<sup>16</sup> Új infrastruktúra esetén a piaci szereplők kapacitáslekötései. Az eljárást kötelező kiírni.

A Gazprom számára továbbá nem racionális csupán a Török Áramlat–2 vezetékrendszer megépíteni, amennyiben a Török Áramlat–1 és az Északi Áramlat–2 már megépült [(4) forgatókönyv], csak abban esetben, ha garantáltan kiépülnek a Balkánon és az Európán belüli szükséges vezeték bővítések [(7a) forgatókönyv]. Ez az eredmény szintén arra utal, hogy a Gazprom aktív részvételére számíthatunk egy esetleges Déli folyosó útvonalára kiírt kapacitáslekötési (*open season*) eljárásán.

Amennyiben az ukrán megegyezés költségét a választottbíróság döntése alapján a Gazpromra kirótt büntetéssel közelítjük (2,56 milliárd dollár, hozzávetőlegesen 2300 millió euró), és ezzel az összeggel korrigáljuk az ukrán megegyezéses forgatókönyvben elérhető orosz profitot [a (3.) forgatókönyvben 9208 millió euró – 2300 millió euró = 6908 millió euró], még mindig versenyképes az ukrán útvonal megtartása, tekintve, hogy a (7a) forgatókönyvben az Oroszország által megszerezhető maximális többletprofit az (1) referencia-forgatókönyvhöz képest 2820 millió euró.

### KÖVETKEZTETÉSEK

Modellezési eredményeink szerint az Északi Áramlat–2 nélkül nem hihető az a fenyegetés, hogy az ukrán rendszeren teljesen megszűnik a tranzit, amennyiben a Gazprom célja a profitjának és eladásainak maximalizálása.

Jelen tanulmány megerősítette (*Paltsev* [2014]) eredményét és következtetését, hogy Oroszország számára csak akkor érdemes újabb gázvezeték építeni, ha diverzifikálni akarja a szállítási útvonalait Európába. Figyelembe véve a beruházások költségeit is, azt találtuk, hogy a legmagasabb orosz profit akkor realizálható, ha nem épül további infrastruktúra, és az ukrán rendszert évi közel 100 milliárd köbméter tranzit erejéig Oroszország használja tranzitra. Az azonban nem kétséges, hogy az orosz stratégia pont a diverzifikációt, sőt Ukrajna teljes elkerülését tűzte ki célul, ezért a tranzit politikai okokból való megszűnésének vizsgálata állt a tanulmányunk középpontjában.

Hasonlóan *Mitrova és szerzőtársai* [2016] eredményeihez, mi is azt találtuk, hogy amennyiben minden nagy orosz szállítói infrastruktúra megépül (Északi Áramlat–2 és Török Áramlat–2), az ukrán tranzit már nem nélkülözhetetlen ahhoz, hogy Oroszország jelenlegi közel 40 százalékos részesedése az európai uniós földgáz fogyasztásból fenntartható legyen. Ugyanakkor megmutattuk azt is, hogy az ukrán tranzit teljes megszüntetése akkor sem érdeke az orosz szállítónak, ha minden más tervezett infrastruktúraprojektje megvalósul, mert az ukrán útvonal használatával az importban való részesedése akár 50 százalékra is növekedhetne. Jelentős profitról mond tehát le, ha az ukrán tranzitútvonalat megszünteti: a maximális infrastruktúra kiépítése esetén évi 5 milliárd euróról.

Ha azt feltételezzük, hogy erről a profitról nem mond le az orosz fél, akkor vélhetően akkor is használni fogja az ukrán rendszert, ha kiépül a teljes alternatív szállítói infrastruktúra. Ebben az esetben, ha Európa gázfogyasztása nem csökken jelentősen,

akkor évi 62 milliárd köbméter szállítása várható az ukrán útvonalon, miközben az orosz gáz mennyisége az európai importban 50 százalékra nő.

A modellezési eredményeink alátámasztják saját korábbi (*Kótek és szerzőtársai* [2016], *Takácsné és szerzőtársai* [2018]) és mások (*Mitrova és szerzőtársai* [2016], *Vatansever* [2017]) azon eredményeit, hogy az ukrán tranzit megszüntetése Kelet-Európában és így Magyarországon is kínálatszűkülést és ezzel együtt a nagykereskedelmi gázár növekedését eredményezné. Ezt a magyar nagykereskedelmi gázár tekintetében részben, de nem teljesen ellensúlyozhatja további infrastruktúraelemek létesítése. Fontos eredmény, hogy Magyarország jóléte szempontjából az ukrán tranzit megszüntetése nem ellensúlyozható a Török Áramlat–2 és az ahhoz kapcsolódó teljes infrastruktúra-rendszer kiépítésével, még akkor sem, ha a beruházás teljes költségét Oroszország állja a kapacitáslekötésen keresztül. Magyarországon ezek mellett is nőni fog a gázár az ukrán tranzit megszűnésével, és a magyar szállítórendszer-üzemeltető is jelentős tranzitbevételektől esik el.

## IRODALOM

- ACER [2018]: Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2017. Gas Wholesale Markets Volume. [https://acer.europa.eu/Official\\_documents/Acts\\_of\\_the\\_Agency/Publication/ACER%20Market%20Monitoring%20Report%202017%20-%20Gas%20Wholesale%20Markets%20Volume.pdf](https://acer.europa.eu/Official_documents/Acts_of_the_Agency/Publication/ACER%20Market%20Monitoring%20Report%202017%20-%20Gas%20Wholesale%20Markets%20Volume.pdf).
- BROOKS, R. E. [2017]: What Will Happen if Gazprom Stops Transiting Gas Across Ukraine? IAAE Energy Forum, First Quarter, <https://www.iaee.org/en/publications/newsletterdl.aspx?id=380>.
- CAPROS, P. [2016]: EU Reference Scenario 2016 Energy, transport and GHG emissions Trends to 2050. [https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/20160713%20draft\\_publication\\_REF2016\\_v13.pdf](https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/20160713%20draft_publication_REF2016_v13.pdf).
- EASTRING [2018]: Eastring project website, 2018. <https://www.eastring.eu/page.php?page=financial-sources>.
- ENTSOG [2018]: 2nd ENTSOG Methodology for Cost-Benefit Analysis of Gas Infrastructure Projects. [https://www.entsog.eu/sites/default/files/2018-11/1.%20ADAPTED\\_2nd%20CBA%20Methodology\\_Main%20document\\_for%20Commission%20Approval.pdf](https://www.entsog.eu/sites/default/files/2018-11/1.%20ADAPTED_2nd%20CBA%20Methodology_Main%20document_for%20Commission%20Approval.pdf).
- GOLDTHAU, A. [2016]: Assessing Nord Stream 2: Regulation, Geopolitics & Energy Security in the EU, Central Eastern Europe & the UK. Strategy Paper, No. 10. The European Centre for Energy and Resource Security (EUCERS)–The King's Russia Institute–Eucers. eu. <https://www.kcl.ac.uk/sspp/departments/warstudies/research/groups/eucers/pubs/strategy-paper-10.pdf>.
- HENDERSON, J.–SHARPLES, J. [2018]: Gazprom in Europe – two „Anni Mirabiles”, but can it continue? Oxford Institute for Energy Studies, márciu, <https://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2018/03/Gazprom-in-Europe-%E2%80%93-two-Anni-Mirabiles-but-can-it-continue-Insight-29.pdf>.
- <https://www.nord-stream2.com/media/documents/pdf/en/2018/07/factsheet-project-en.pdf>.

- IEA [2011]: Are we entering a golden age of gas? Special report. World Energy Outlook. [https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/WEO2011\\_GoldenAgeofGasReport.pdf](https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/WEO2011_GoldenAgeofGasReport.pdf).
- KADERJÁK PÉTER–TAKÁCSNÉ TÓTH BORBÁLA–TÖRÖCSIK ÁGNES–VÉKONY ANDRÁS [2018]: Állandó fenyegetés, de kevés konkrét lépés Oroszország ellen. REKK Policy Brief, No. 1. [https://rekk.hu/downloads/academic\\_publications/REKK\\_PB201801\\_A4\\_02.pdf](https://rekk.hu/downloads/academic_publications/REKK_PB201801_A4_02.pdf).
- KISS ANDRÁS–SELEI ADRIENN–TAKÁCSNÉ TÓTH BORBÁLA [2016]: A Top-Down Approach to Evaluating Cross-Border Natural Gas Infrastructure Projects in Europe. The Energy Journal, Vol. 37. <https://doi.org/10.5547/01956574.37.SI3.akis>.
- KOTEK PÉTER–SELEI ADRIENN–TAKÁCSNÉ TÓTH BORBÁLA [2016]: Az Északi Áramlat–2 gázvezeték megépítésének hatása a gázárakra és a versenyre. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István* (szerk.): Verseny és szabályozás, 2015. MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, Budapest, 241–261. o. <http://econ.core.hu/file/download/vesz2016/aramlat.pdf>.
- MITROVA, T.–BOERSMA T.–GALKINA, A. [2016]: Some future scenarios of Russian natural gas in Europe. Energy Strategy Reviews, Vol. 11–12. 19–28. o. <https://doi.org/10.1016/j.esr.2016.06.001>.
- NORD STREAM [2018]: Fact Sheet. The Nord Stream 2 Project. Nord Stream 2 AG, április 18. <https://www.nord-stream2.com/media/documents/pdf/en/2018/07/factsheet-project-en.pdf>.
- PALTSEV, S. [2014]: Scenarios for Russia's natural gas exports to 2050. Energy Economics, Vol. 42. C 262–270. o. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2014.01.005>.
- PIRANI, S. [2018a]: After the Gazprom-Naftogaz Arbitration: Commerce Still Entangled in Politics. Oxford Institute for Energy Studies, március, <https://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2018/03/After-the-Gazprom-Naftogaz-arbitration-commerce-still-entangled-with-politics-Insight-31.pdf>.
- PIRANI, S. [2018b]: Russian Gas Transit through Ukraine after 2019: The Options. Oxford Institute for Energy Studies, november 29. <https://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2018/11/Russian-gas-transit-through-Ukraine-after-2019-Insight-41.pdf>.
- PIRANI, S.–YAFIMAVA, K. [2016]: Russian Gas Transit Across Ukraine Post-2019 – Pipeline Scenarios, Gas Flow Consequences, and Regulatory Constraints. Oxford Institute for Energy Studies. február, <https://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2016/02/Russian-Gas-Transit-Across-Ukraine-Post-2019-NG-105.pdf>.
- SELEI ADRIENN–TAKÁCSNÉ TÓTH BORBÁLA [2015]: Az ukrán krízis rövid távú hatásai Kelet-Közép-Európa és Magyarország gázellátásbiztonságára. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István* (szerk.): Verseny és Szabályozás, 2014. MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, Budapest. 235–268. o. <http://econ.core.hu/file/download/vesz2014/gazellatas.pdf>.
- SHARPLES, J. [2018]: Ukrainian Gas Transit: Still Vital for Russian Gas Supplies to Europe as Other Routes Reach Full Capacity. Oxford Institute for Energy Studies, május 9. <https://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2018/05/Ukrainian-gas-transit-Still-vital-for-Russian-gas-supplies-to-Europe-as-other-routes-reach-full-capacity-Comment.pdf>.
- TAKÁCSNÉ TÓTH BORBÁLA–KOTEK PÉTER–KADERJÁK PÉTER [2018]: Az első európai koordinált gázkapacitás-aukcio hatékonysága és tanulságai. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István* (szerk.): Verseny és szabályozás, 2017. MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, Budapest, 272–288. o. [http://www.mtakti.hu/wp-content/uploads/2018/03/Vesz2017\\_09\\_TakacsneTothB\\_KotekP\\_KaderjakP.pdf](http://www.mtakti.hu/wp-content/uploads/2018/03/Vesz2017_09_TakacsneTothB_KotekP_KaderjakP.pdf).

- TASS [2019]: Gazprom plans to begin laying Turkish Stream in summer. TASS. április 27. <http://tass.com/economy/943604>.
- VATANSEVER, A. [2017]: Is Russia building too many pipelines? Explaining Russia's oil and gas export strategy. *Energy Policy*, Vol. 108. 1–11. o. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2017.05.038>.
- WEHRMANN, B.–WETTENGEL, J. [2018]: Putin and Merkel Meet to Find Solution on Gas Pipeline Nord Stream 2. *Euractiv.com*, augusztus 20. <https://www.euractiv.com/section/energy/news/putin-and-merkel-meet-to-find-solution-on-gas-pipeline-nord-stream-2>.
- YAFIMAVA, K. [2018]: Building New Gas Transportation Infrastructure in the EU. What Are the Rules of the Game? The Oxford Institute for Energy Studies, július, <https://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2018/07/Building-New-Gas-Transportation-Infrastructure-in-the-EU-what-are-the-rules-of-the-game.pdf>.

• Somogyi Róbert–Bartóki-Gönczy Balázs •

## A NULLÁS DÍJSZABÁS SZABÁLYOZÁSÁNAK JOGI ÉS KÖZGAZDASÁGI ELEMZÉSE

A tanulmányban bemutatjuk a nullás díjszabás (*zero rating*) különböző típusait, és az Európában kialakult modell társadalmi jóléti hatásai mellett és ellen felhozott érveket. A nullás díjszabás formális matematika modelljei segíthetnek a sok érv és ellenérv közötti eligazodásban, ezért összefoglaljuk a szakirodalom legújabb eredményeit. Ezek kivétel nélkül azt találják, hogy a nullás díjszabás a különböző piaci viszonyok függvényében növelheti, de akár csökkentheti is a társadalmi jólétet. Ennek fényében, a tanulmány második felében jogi szempontból az Európai Unió jelenlegi szabályozását elemezzük. Ez a világon – a többi nagy gazdasághoz képest – az egyetlen olyan szabályozás, amely a különböző nullásdíjszabás-ajánlatok eseti vizsgálatát írja elő. Véleményünk szerint ez a helyes irány, azonban a jelenlegi szabályozás több hiányosságára is felhívjuk a figyelmet.

### BEVEZETÉS

A nullás díjszabás (*zero-rating*) legegyszerűbb definíciója szerint az internetszolgáltatóknak egy olyan üzleti gyakorlata, amely bizonyos tartalmakat kivesz az ügyfeleik által fizetendő adatmennyiség-alapú árból. Nullás díjszabásnak számít tehát az az elterjedt megoldás is, amikor bizonyos forrásokból származó tartalom nem számít bele az ügyfél havi adatkorlátjába. Ilyen például jelenleg Magyarországon a Telenor MyMusic Nonstop ajánlata, amely azt ígéri, hogy havidíj ellenében „a csomaggal korlátlan adatforgalommal hallgathatod a Deezer, az Apple Music, az Spotify és a Tidal több tízmilliós zenetárát és válogatott online rádiók adását”.<sup>1</sup>

A nullás díjszabás üzleti gyakorlata sérti a hálózatszemlegesség absztrakt alapelvét, amely szerint minden, az interneten továbbított adatcsomagot egyenlő bánásmódban kell részesíteni. Egy hálózatszemleges rendszerben tehát nem szabad megkülönböztetni az adatcsomagokat sem feladó, sem címzett, sem tartalom szerint.<sup>2</sup> Márpedig a nullás díjszabás révén az internetszolgáltató pénzügyileg megkülönböztetett adatcsomagokat: egyes forrásokból származó csomagok a fogyasztók számára ingyenesek, hiszen nem számítanak bele az adatkorlátjukba, mások viszont nem.

A nullás díjszabás világszerte elterjedt, és igen változatos formákban jelenik meg. A jóléti hatásainak megítélése komoly viták tárgyát képezi mind a szakirodalomban,

<sup>1</sup> <https://mymusic.telenor.hu>.

<sup>2</sup> Bővebben lásd Bartóki-Gönczy [2017].

mind a médiában, részben azért, mert szorosan kapcsolódik a hálózatsemlegesség témaköréhez. Mi sem bizonyítja jobban, hogy a kérdés nem csak kutatók egy szűk rétegét foglalkoztatja, hogy 2016-ban az Európai Elektronikus Hírközlési Szabályozók Testülete (*Body of European Regulators for Electronic Communications, BEREC*) a témában tartott nyilvános konzultációjára rekordszámú, 481 547 válasz érkezett. Hasonlóan, az Egyesült Államok telekommunikációs iparágat felügyelő hivatalának (*Federal Communications Commission, FCC*) 2015-ös nyilvános konzultációjára 3,7 millió válasz érkezett be, a 2017-es újabb konzultációjára pedig 22 millió (bár hivatalosan is felmerült, hogy ezek egy része számítógép által generált hamis kommentár).<sup>3</sup>

A szakpolitikai és közéleti viták következtében ennek az üzleti gyakorlatnak a szabályozása is erősen vitatott, országonként néha homlokegyenest ellenkeznek egymással, sőt egy jogrendszeren belül is gyakran módosul. Az elektronikus hírközlési hatóságokon túl pedig a versenyhivatalok számára is érdekes lehet a kérdés. Például a 2018-as AT&T–Time Warner-fúzió kapcsán is felmerült, hogy mögötte a nullás díjszabás – mint lehetséges és potenciálisan káros motiváció – húzódott meg. Az AT&T ugyanis már jelenleg is nullás díjszabásban részesíti egyik (vertikálisan integrált) leányvállalatát, a DirecTV-t, ezért valószínűsíthető, hogy ezt tenné a jövőben a Time Warner népszerű csatornáival, például az HBO-val és a CNN-nel is.<sup>4</sup>

A tanulmány első része közgazdaságtani, a második része jogi megközelítésből vizsgálja a nullás díjszabás kérdését. Az első részben először a nullás díjszabás különböző típusait mutatjuk be, ugyanis a nullás díjszabás minőségileg különböző formákban jelenik meg fejlett és fejlődő országokban. Ezután a fejlett országokban használt nullás díjszabási ajánlatok altípusait mutatjuk be, mert véleményünk szerint ez a megkülönböztetés is fontos a különböző közgazdaságtani összefüggések megértéséhez. A fejlett országokra koncentrálna röviden összefoglaljuk a nullás díjszabáshoz kapcsolódó legfontosabb kvalitatív *pro* és *kontra* érveket, majd a formális közgazdaságtani modellek főbb eredményeit is ismertetjük.

A közgazdaságtani megközelítésű első részből kiderül, hogy nincs konszenzus a nullás díjszabás jóléti hatásaira nézve, ezért indokolt lehet egy kompromisszumos szabályozás. Ilyen szabályozásnak tekinthető az Európai Unió jelenlegi gyakorlatának alapjául szolgáló – az egységes piacra vonatkozó – 2015-ben elfogadott (Telecom Single Marketként emlegett) rendelet (*EU* [2015]), valamint az ahhoz kapcsolódó 2016-os BEREC-állásfoglalás (*BEREC* [2016]). Célunk azonban e szabályozás által generált problémákra is felhívni a figyelmet. A tanulmány második részében – a közgazdaságtani megfontolások fényében – ezt a szabályozást jogi szempontból elemezzük. Azért is fontos lehet ez a szabályozás [és az Egyesült Államokban

<sup>3</sup> <https://ag.ny.gov/press-release/ag-schneiderman-releases-open-letter-fcc-net-neutrality-public-comment-process>.

<sup>4</sup> <https://arstechnica.com/information-technology/2018/06/after-time-warner-buy-att-plans-more-online-video-and-bigger-ad-platform>



2015 és 2018 között hatályban lévő, céljaiban hasonló nyíltinternet-rendelet (*Open Internet Order*)], mert az Európai Unió és az Egyesült Államok szabályozási gyakorlata a jövőben más országok számára is követendő minta lehet (*Savov* [2017]), ha kompromisszumos szabályozást szeretnének bevezetni.

A tanulmány egyrészt átfogó képet kíván adni a nullás díjszabás különböző lehetséges formáiról, majd bemutatja a – magyar piacon is kínált változatával kapcsolatos – informális és formális modellek érvrendszerét. Másrészt pedig kritikailag ismerteti a világ egyik legnagyobb befolyású szabályozását, az EU jelenlegi hálózatszemlegességi szabályait.

### A NULLÁS DÍJSZABÁS ÜZLETI MODELLJEI

A nullás díjszabás a legtágabb definíciója szerint bármilyen olyan üzleti gyakorlatot jelent, amely bizonyos tartalmakat kivesz az ügyfelek által fizetendő adatmennyiség-alapú árból. Ez az általános definíció minőségileg egészen különböző üzleti gyakorlatokat is magában foglal. Ezeket érdemes egymástól megkülönböztetni, hiszen a médiában – és néha még a szakirodalomban is – keverednek a különböző fajták ellen és mellett felhozott érvek. Az alábbiakban *Stallman–Adams* [2016], a Center for Democracy & Technology megbízásából írt tanulmányának kategorizációját ismertetjük, ugyanis közgazdaságtani szempontból véleményünk szerint ezek a „legbeszédesebbek”. A nullás díjszabásnak négy nagy fajtáját különböztetjük meg.

1. A havi előfizetési díjban foglalt adatkorlát alóli kivételezés. Fejlett országokban, így Európában is ez a legelterjedtebb változat, a tanulmány nagyrészt ezzel a fajtával foglalkozunk, a következő alfejezetben pedig két altípusát vezetjük be.
2. Olyan ajánlatok, amelyekben a szolgáltatás igénybevételéhez semmilyen vásárlás nem szükséges. Általában fejlődő országokra jellemző, ahol sok felhasználónak van internetelésre alkalmas okostelefonja, azonban a rossz infrastruktúra és magas költségek miatt nem engedhetik meg maguknak, hogy adatcsomagot vásároljanak. Itt bizonyos tartalomszolgáltatók, például a Wikipedia vagy a Facebook, megállapodik egy helyi mobilszolgáltatóval, hogy az is láthassa a weboldalaikat, akinek amúgy nincs internetelérése. Ez egyrészt nagyban segítheti ezekben a térségekben a hátrányos helyzetűek információszerzését, másrészt viszont a hálózatszemlegesség hívei szerint ez „egy fallal körbezárt kertbe” tereli a felhasználókat, akik ezáltal nem tudják felmérni, mennyire hasznos is a teljes internethez való hozzáférés. A nullás díjszabásnak ez a változata minőségileg eltér az első változattól, a kulcskérdés itt az egyes tartalomszolgáltatók versenyhelyezete helyett inkább a lakossági internetelés elterjedése, ezért elemzéséhez is más eszközök szükségesek.
3. A nullás díjszabású ajánlatok közé tartoznak az olyan csomagok, mint például a Kindle, amely e-könyveket ingyen letölthetővé tesz az Amazon Whispernet-rendszeren keresztül a felhasználóinak, illetve a Tesla ajánlata (*Rapier* [2018]), amely a Model S és X gépkocsik mellé korlátlan zenehallgatást biztosít Spotify

szolgáltatáson keresztül. Ezt a fajta nullás díjszabást tehát az jellemzi, hogy saját SIM kártya sem szükséges az igénybevételhez.

4. Olyan promóciók, amikor a felhasználó egy hirdetés megtekintéséért vagy egy applikáció letöltéséért cserébe kap extraadatkeretet.

Látható, hogy a különböző fajták, illetve az azokat övező gazdasági kérdések minőségileg eltérnek egymástól, ezért fontosnak tartjuk kiemelni, hogy mi a nullás díjszabásnak az első fajtáját vizsgáljuk ebben a tanulmányban.

### *Nyílt és kizárólagos ajánlatok*

A nullás díjszabású ajánlatok első fajtája esetében az internetszolgáltató bizonyos tartalmakat kivesz a felhasználó adatkeretéből. Európában ez a legerterjedtebb, a továbbiakban ezeket vizsgáljuk részletesebben, ezért érdemes ennek a fajtának két altípusát megkülönböztetni: a nyílt és kizárólagos nullás díjszabású ajánlatokat. Ezt a megkülönböztetést és terminológiát a formális közgazdaságtani modellezésbe először *Somogyi* [2016] vezette be.

Kizárólagosnak nevezzük azokat az ajánlatokat, amelyek egyetlen tartalomszolgáltató adatsomagjait veszik ki az adatkorlát alól. Jó példa erre az amerikai AT&T, amely egyedül saját videószolgáltató leányvállalata, a DirecTV forgalmát részesíti ilyesfajta előnyben. Bár a vállalat azt állítja,<sup>5</sup> hogy elméletileg más tartalomszolgáltató is csatlakozhatna a DirecTV-hez, de a cserébe kért árszabás titkos, és a gyakorlatban már több éve egyetlen más szolgáltató sem élt ezzel a lehetőséggel. Fontos hangsúlyozni, hogy a kizárólagos nullás díjszabású ajánlat nem feltétlenül a mobilszolgáltató saját leányvállalatára vonatkozik, bár a gyakorlatban ez a jellemző (például az Egyesült Államok AT&T utáni második legnagyobb mobilszolgáltatója, a Verizon is kivonja saját leányvállalatát – a go90 videószolgáltatót – az adatkorlát alól).

Nyíltak nevezzük ezzel szemben azokat a nullás díjszabású ajánlatokat, amelyek az alkalmazások egy kategóriájának összes szereplőjét kiveszik az adatkorlát alól. Jó példa jelenleg erre az Egyesült Államok harmadik legnagyobb mobilszolgáltatójának, a T-Mobile US-nek az úgynevezett Binge On programja. A Binge On programhoz ugyanis bármilyen olyan videószolgáltató ingyen csatlakozhat, amely teljesít bizonyos minimális technikai követelményeket. Ennek megfelelően jelenleg már több mint 100 videószolgáltató vehető igénybe úgy, hogy felhasználóik nem csökkentik vele a fennmaradó adatkeretüket, és köztük vannak a legnagyobb szolgáltatók is, például a Netflix, Amazon, Hulu és YouTube.

Ahogy az európai és amerikai szabályozást összehasonlító részből is kiderül, a szabályozók is megkülönböztetik a nyílt és kizárólagos nullás díjszabású ajánlatokat. Az FCC 2015 végétől egy éven át részletesen vizsgálta a fent említett három

<sup>5</sup> <https://www.att.com/att/sponsoreddata/en/index.html>

mobilszolgáltató nullás díjszabású ajánlatát. A vizsgálat eredményeképpen 2016 decemberében levelet küldött az AT&T-nek és a Verizonnak, vagyis annak a két szolgáltatónak, amelyik kizárólagos ajánlatokat értékesít, amelyben leírja, hogy valószínűleg megsértik a hálózatszemlegesség szabályozást, és további tájékoztatást kértek tőlük. A T-Mobile-t, mivel nyílt ajánlatot értékesített, nem kapott hasonló megkeresést.<sup>6</sup> Ez az eset is azt mutatja, hogy fontos a nyílt és kizárólagos ajánlatok megkülönböztetése. A vizsgálat azonban hamarosan lezárult, a Trump-kormányzat által kinevezett új összetételű FCC egyik első lépése volt a vizsgálat leállítása, az eddigi eredményeinek semmissé nyilvánítása.<sup>7</sup>

### *Érvek és ellenérvek a nullás díjszabás társadalmi hasznosságáról*

A nullás díjszabás társadalmi hasznossága mellett és ellen szóló főbb informális érveket *Pápai–Nagy* [2017] már alaposan bemutatta magyar nyelven is, ezért ebben a fejezetben csak röviden foglaljuk össze azokat, amelyek az Európai Unióban elterjedt gyakorlathoz kötődnek. A vita megértéséhez ajánlhatók a nyilvános konzultációkhoz kapcsolódóan született részletes állásfoglalások (például *Eisenach* [2015]), az Information Technology and Innovation Foundation tanulmánya (*Brake* [2016]), és a World Wide Web Foundation tanulmánya (*Drossos* [2014]). Elfogulatlan összefoglalót közöl *Krämer–Peitz* [2018] a Centre on Regulation in Europe tanulmányában, valamint *Stallman–Adams* [2016] a Center for Democracy and Technology tanulmányban. A legösszetettebb érvrendszer, amely a nullás díjszabás betiltását javasolja, *Schewick* [2016]-ben található. *Rogerson* [2016] foglalja össze talán legjobban az üzleti gyakorlat pozitív oldalait.

- Az egyik leggyakrabban felhozott érv a nullás díjszabás ellen a piactorzító hatás. A piactorzító hatás azért léphet fel, mert egyes tartalmak előnyhöz jutnak: mivel ingyen vannak a felhasználók számára, nyilván többet fogyasztanak belőlük, mint a versenyző tartalmakból. Ezáltal egyenlőtlen terepen kell versengeniük a különböző tartalmaknak, így – a hálózatszemlegesség védelmezői szerint – jogosulatlan versenyelőnyhöz jutnak a már eleve nagy cégek, amelyek a kivételezésért cserébe képesek kompenzálni az internetszolgáltatót. (A nullás díjszabás védelmezői szerint: ha azonban ez valóban probléma, akkor ugyanilyen megfontolásból a hirdetések is be kellene tiltani.)
- Részben ebből adódik a másik leggyakrabban felhozott érv: a nullás díjszabás az internetszolgáltatók túlzott hatalmához vezethet, kapuörként győztes és vesztes tartalomszolgáltatókat teremthetnek azzal, hogy ők választhatják ki, mely tartalmakat veszik ki az adatkorlát alól. Ezzel internetes kapuörként versenyelőnyhöz juttathatnak bizonyos tartalomszolgáltatókat. Természetesen ez még komolyabb

<sup>6</sup> [http://transition.fcc.gov/Daily\\_Releases/Daily\\_Business/2017/db0111/DOC-342982A1.pdf](http://transition.fcc.gov/Daily_Releases/Daily_Business/2017/db0111/DOC-342982A1.pdf).

<sup>7</sup> [https://apps.fcc.gov/edocs\\_public/attachmatch/DOC-343340A1.pdf](https://apps.fcc.gov/edocs_public/attachmatch/DOC-343340A1.pdf).

gond abban az esetben, ha egyes internetszolgáltatók és tartalomszolgáltatók vertikálisan integráltak, hiszen akkor a saját tartalmukat helyezhetik előnyös helyzetbe.

- Egy további érv a videószolgáltatók kivételezése ellen, hogy a videó nagy sávszélességigénye leterheli a hálózatot, torlódáshoz vezet. A torlódás egy klasszikus negatív externália, a közlegelő tragédiájához hasonlóan elképzelhető olyan helyzet, hogy mivel ingyen van, a felhasználók egyénileg optimális videófogyasztási szintje olyan magas, ami akkora torlódáshoz vezet, hogy összességében mindenki jobban járna, ha visszafogná a fogyasztását.
- A nullás díjszabás melletti legegységesebb érv a következő: a fogyasztók bizonyos tartalmakat ingyen kapnak, ezért nő a fogyasztásuk, és a megnövekedett fogyasztásnak köszönhetően pedig növekszik a fogyasztói többlet és a társadalmi jólét. Ha élnek az üzleti gyakorlat kínálta lehetőséggel, az a kinyilvánított preferenciájuk, ezért nyomós érvek kellenek, hogy az állam szabályozással beavatkozzon ebbe a piacba.
- További érv, hogy a manapság gyakori ingyenes tartalmak, amelyek szolgáltatói reklámbevételekből tesznek szert haszonra, nehézkessé teszik a további árengedmenyeket. Ezen a kétoldalú piacon tehát hiányzik az egyik ár, amely a jó működéséhez szükséges lenne, a nullás díjszabás pedig ezt a hiányzó árat pótolhatja azzal, hogy a tartalomszolgáltatók átvállalják a felhasználóktól az adatforgalom költségét.
- Végül gyakran szokták a nullás díjszabás pozitív tulajdonságaként említeni, hogy élénkítheti az internetszolgáltatók közötti versenyt. Ekkor ugyanis az ár mellett egy másik dimenzióban is versengenek a fogyasztókért, méghozzá abban, hogy milyen tartalmakat vesznek ki az adatkorlát alól.

### *A nullás díjszabás formális közgazdaságtani modelljeinek eredményei*

Ebben a fejezetben a nullás díjszabásról szóló formális matematikai közgazdaságtani modellek eredményeit mutatjuk be. Mivel ez az üzleti gyakorlat viszonylag fiatal, a szakirodalma is igen szűk. Mindössze öt olyan tanulmányról tudunk, amely a nullás díjszabást matematikailag modellezi, ezeket mutatjuk be a következőkben.

Mind az öt tanulmány a piacelmélet (*industrial organization*) eszközeit használva kétoldalú piacként írja le a mobilinternet piacát, valamint azon belül a nullás díjszabású ajánlatokat. Ezen túlmenően jelentősen eltérő feltételezésekkel élnek a piac szereplőinek viselkedéséről és a piaci körülményekről, végkövetkeztetésük mégis kvalitatív hasonló. Arra a következtetésre jutnak, hogy bizonyos piaci körülmények között a nullás díjszabás növeli a társadalmi jólétet, más körülmények között viszont csökkentheti azt. Ennek alapján alapvetően egyetértünk a jelenlegi európai uniós szabályozásra és az egyesült államokbeli nyíltinternet-szabályozásra vonatkozó elvekkel, amelyek kompromisszumos megoldásként értékelhetők, és az egyes ajánlatok eseti elbírálását írják elő.

*Jullien–Sand–Zantman* [2018] cikke a nullás díjszabás, illetve szponzorált adatok (*sponsored data*) ajánlatainak egyik első matematikai modellje. A hálózatsemlegesség kritikusainak egyik fő érvét formalizálja. A nullás díjszabást transzferként modellezi, amelyet a tartalomszolgáltató nyújt a felhasználónak azzal, hogy átvállalja az adatforgalom költségeit. A modell megközelítése szerint a nullás díjszabás modellje hasonló az ingyen hívható („zöld”) telefonszámokhoz, amelyek esetében a hívó helyett a hívott fél állja a költségeket. Egy másik hasonlat szerint a nullás díjszabás egy kuponhoz hasonlít, ami azért is szükséges lehet, mert a tartalomszolgáltatók termékei gyakran ingyenesek, mivel hirdetések finanszírozzák.

A cikk fő kérdése, hogy a hatékonysági megfontolások igazolják-e a hálózatsemlegességtől való eltérést. Kétoldalú piacként modellezi a mobilinternet piacát, meghozza két jellegzetességgel: egyrészt az ingyenes termékek miatt van egy „hiányzó ár” a piacon, másrészt a fogyasztók a különböző tartalomszolgáltatók termékeit heterogén módon értékelik. A két jellegzetesség miatt a közvetítőként működő internetszolgáltató nem internalizálja teljes mértékben a különböző szereplők hasznát és költségeit, ami holtteher-veszteséghez vezethet.

A cikk fő eredménye, hogy a nullás díjszabású ajánlat ugyan növeli az elosztás hatékonyságát a piacon azzal, hogy a magasabb minőségű termék felé tereli a fogyasztókat, mégis csökkentheti a társadalmi jólétet azáltal, hogy túlságosan az optimális szint alá csökkenti az alacsonyabb minőségű tartalmak fogyasztását. Végso soron a különböző tartalmak minőségének eloszlásától függ az, hogy egy nullás díjszabású ajánlat meglete növeli vagy csökkenti a társadalmi jólétet. A minőség modelljünkben azt mutatja, hogy mekkora hasznót generál egységnyi fogyasztás a tartalomszolgáltatónak. Ez a haszon tágan értelmezett fogalom, forrása lehet reklámbevétel, felhasználói adatok monetizálása vagy akár a nagyobb fogyasztói bázisnak köszönhető alacsonyabb hitelfelvételi költségek is. Szeretnénk hangsúlyozni, hogy itt tehát nem a tartalmak – „hétköznapi” értelemben vett és objektív vizsgálódás tárgyává nem tehető – szubjektív minőségéről beszélünk, hanem annak egy szűkebb, fent ismertetett értelmezéséről.

*Somogyi* [2016] tanulmánya az első, amely explicit módon modellezi a felhasználók havi adatkorlátját és az internetszolgáltató teljes átviteli kapacitását, valamint megkülönbözteti a kizárólagos és nyílt nullás díjszabási programokat.

Három tartalomszolgáltatót modellez: két videószolgáltatót, amelyet az internetszolgáltató potenciálisan kivesz az adatkorlát alól, és harmadikként egy tartalomszolgáltatót, amely az összes egyéb internetes tartalmat magában foglalja, amelyek nem tartozhatnak a nullás díjszabású ajánlatba. Ha egy internetszolgáltató mindkét videószolgáltatótól származó adatot kivesz az adatkorlát alól, akkor nyílt nullás díjszabású csomagról beszélünk. Ha csak az egyiket a kettő közül, akkor pedig kizárólagos nullás díjszabású ajánlatról. Ezeken kívül az internetszolgáltatónak lehetősége van, hogy ne kínáljon egyáltalán nullás díjszabást a felhasználóinak.

A fő eredmények egyike megmutatja, hogy exogén előfizetési díj esetében egy monopolista internetszolgáltató számára milyen piaci körülmények függvényé-

ben optimális nyílt nullás díjszabású ajánlatokat kínálni, milyen esetekben optimális kizárólagos ajánlatokat kínálnia, valamint mikor nem érdemes egyáltalán ilyen csomagokat piacra dobni. Érdekes módon nullás díjszabást kínál a szolgáltató, ha a videótartalom a felhasználók számára nagyon vonzó, vagy nagyon kevésbé vonzó, de nem kínál ilyen csomagokat a köztes esetekben. A tanulmány annál vonzóbbnak nevezi a tartalmat, minél több időt töltenek a fogyasztók egy bizonyos videó fogyasztásával – elméletileg korlátlan adatforgalom esetén.

A tanulmány a társadalmi jólétet a fogyasztói többlettel méri. A felhasználók nullás díjszabás esetén a következő átváltással (*trade-off*) szembesülnek: egyrészt az adatkorlát alól kivett tartalom által megnövekedett fogyasztás növeli a hasznosságukat, másrészt az internet torlódásához vezet. Márpedig ez utóbbi egy klasszikus negatív externália, amely indokolhat állami beavatkozást. A tanulmány eredménye, hogy a nullás díjszabású tartalom értéke befolyásolja a társadalmi jólétet: ha ez a tartalom elég vonzó a felhasználók számára, akkor a nullás díjszabás növeli a társadalmi jólétet, ellenkező esetben viszont csökkenti azt.

*Jeitschko és szerzőtársai* [2018] elemzi a nullás díjszabás kölcsönhatásait az internetszolgáltató és tartalomszolgáltatók közötti vertikális integrációval. Az előző tanulmányokhoz képest a modell bizonyos szempontból egyszerűbb: explicit módon nem modellezi az adatkorlátokat, és nem különbözteti meg a nyílt és kizárólagos ajánlatokat sem. Más szempontból viszont összetettebb a modell: egyrészt a tartalomszolgáltatók helyettesíthetőségét egy általános paraméter határozza meg, másrészt megengedi, hogy az egyik tartalomszolgáltató az internetszolgáltató leányvállalata legyen. A modell jól leírja például az AT&T és DirecTV, illetve a Verizon és a go90 szolgáltatók kapcsolatát.

A szerzők két esetet különböztetnek meg. Az első esetben a tartalomszolgáltatók nem fizethetnek az internetszolgáltatónak, hogy egy nullás díjszabás csomag keretében kivételezzék a tartalmukat. Ebben az esetben azt találták a tanulmány szerzői, hogy csak akkor éri meg az internetszolgáltatónak nullás díjszabást bevezetnie, ha a tartalmak helyettesíthetősége megfelelően magas. A második esetben megengedtek a transzferek a tartalomszolgáltató és az internetszolgáltató között. Ekkor az internetszolgáltató nullás díjszabást vezet be mindkét tartalomszolgáltatóra. Ha a két tartalom helyettesíthetősége alacsony, akkor mindkét tartalomszolgáltató fizet ezért cserébe, ha viszont magas, akkor épp ellenkezőleg, az internetszolgáltató fizet az alacsony minőségű tartalomszolgáltatónak.

Végül a vertikális integráció esetében a szerzők azt mutatják meg, hogy a magasabb minőségű tartalomszolgáltatót érdemes megvennie az internetszolgáltatónak, majd nullás díjszabásban részesítenie. Ha a szereplők közötti transzferek nem megengedettek, az integrált cég ezzel kizárhatja a piacról a rivális alacsony minőségű tartalomszolgáltatót. Ha azonban a rivális fizethet a nullás díjszabásért cserébe, és a tartalmak megfelelően differenciáltak, az integrált cégnek érdeke mindkét tartalomszolgáltatót nullás díjszabásban részesítenie. A magasabb minőség modelljük-



ben egyszerűen azt jelenti, hogy egységnyi fogyasztás a felhasználóknak nagyobb hasznosságot nyújt.

*Hoernig–Monteiro* [2018] tanulmányában a nullás díjszabást a hálózati hatások keltette pozitív externáliák oldaláról közelítik meg. Explicit kizárják annak a lehetőségét, hogy a tartalomszolgáltatók a kivételezésért cserébe fizessenek az internetszolgáltatóknak.

Ennek köszönhetően a nullás díjszabás előnyeire tudnak rámutatni. Azt találják ugyanis, hogy még a transzferek hiányában is megérheti egy monopolista internetszolgáltatóknak nullás díjszabást bevezetni, valamint ez növelheti a társadalmi jólétet is, amennyiben az externális hatások megfelelően erősek. Amennyiben két internetszolgáltató van jelen a piacon, az úgynevezett reziduális externális hatásnak kell megfelelően erősnek lennie ahhoz, hogy ezek az eredmények szülessenek. A reziduális externália három összetevője a saját fogyasztókra vonatkozó közvetlen externália, a rivális szolgáltató fogyasztóira vonatkozó közvetett externália és a termékdifferentiálás nagysága.

További eredményeik a hálózatbővítés ösztönzőire vonatkoznak. A hálózat társadalmilag optimális méretű lesz, ha a termék klubjóság, vagy a tartalomszolgáltatók az egész piacot kiszolgálják, vagy termékeik egymástól függetlenek. Egyéb esetekben a hálózat bővítése szuboptimális kiegészítő termékek esetén, és az optimálisnál magasabb helyettesítő termékek esetén.

*Gautier–Somogyi* [2018] a nullás díjszabás és a fizetett priorizálás gyakorlatának társadalmi jóléti hatásait hasonlítja össze szabályozási szempontból. A fizetett priorizálás a nullás díjszabás gyakorlatával rokon üzleti gyakorlat, de azt régebben alkalmazzák, és ennek megfelelően a szakirodalma is gazdagabb és szerteágazóbb. *Greenstein és szerzőtársai* [2016] egy viszonylag részletes összefoglalót tartalmaz a fizetett priorizálás témaköréről.

Fizetett priorizálásról beszélünk, amikor egy internetszolgáltató bizonyos tartalmakat a hálózat torlódása esetén előnyben részesít, így azok a tartalmak gyorsabban, illetve jobb minőségben érkeznek a fogyasztókhoz. Mindkét gyakorlat sérti a hálózatsemlegesség elvont alapelvét, hiszen megkülönbözteti a továbbított adatcsomagokat. A diszkrimináció módja viszont minőségileg eltérő. Nullás díjszabás esetén egyes tartalmak elérésének költsége eltérő lehet a felhasználó számára, viszont a letöltés sebességében és minőségében nincs különbség. Ezzel éppen ellentétes a fizetett priorizáció, amely során egyes tartalmak gyorsabban és jobb minőségben érhetőek el, mint mások, viszont a felhasználó számára ezek költségében nincs különbség.

Bár mindkét üzleti gyakorlat sérti a hálózatsemlegesség elvét, több jogrendszerben (például a később részletesen vizsgált esetben is) a nullás díjszabás megtűrt, míg a fizetett priorizálás egyértelműen tiltott. *Gautier–Somogyi* [2018] egyik fő eredménye, hogy ez az aszimmetrikus hozzáállás a szabályozó részéről nem mindig optimális. Konkrétabban azt találják, hogy a nullás díjszabás alacsonyabb fogyasztói



többletkez vezet, mint a fizetett prioritizáció, ha a hálózat telítettség szintje magasabb, mint egy küszöbérték.

A további eredménye, hogy – a fizetett prioritizációval ellentétben – a nullás díjszabás mindig társadalmilag optimális mértékű befektetési szintet eredményez a hálózati kapacitás tekintetében. Továbbá egyensúlyban egyik üzleti gyakorlat sem vezet jogszerű tartalmak blokkolásához, amely a hálózatsemlegesség aktivistáinak egyik komoly félelme.

### *Főbb szempontok egyes nullás díjszabású ajánlatok értékelésénél*

A nullás díjszabás fent ismertetett matematikai modelljeinek fő következtetése tehát, hogy a nullás díjszabás csökkentheti is, növelheti is a társadalmi jólétet, tehát nem adható előre egyértelmű válasz az egyes szolgáltatói csomagok tekintetében, azokat esetről esetre ajánlott görcső alá venni. Érdemes összefoglalni azokat a szempontokat, amelyek a modellek szerint meghatározó fontosságúak lehetnek a társadalmilag hasznos, illetve káros nullás díjszabású ajánlatok megkülönböztetésében.

A fenti modellek legalább egyikében *ceteris paribus* a következő esetekben valószínűbb, hogy egy nullás díjszabású ajánlat *csökkenti* a társadalmi jólétet, vagyis a tiltása könnyebben alátámasztható:

1. ha vertikális integráció esetén a nullás díjszabású ajánlat kizárólagos;
2. ha a nullás díjszabás alá tartozó tartalom minősége alacsonyabb;
  - a) a fogyasztók számára kisebb hasznossággal jár a fogyasztása;
  - b) a tartalomszolgáltatók számára alacsonyabb haszonnal jár a szolgáltatása;
3. az elérhető tartalmak egymás közeli helyettesítői;
4. az elérhető tartalmak egymás szoros kiegészítői.

A következőkben megvizsgáljuk, hogy a hatályos európai uniós szabályozás mennyiben feleltethető meg a közgazdaságtudomány fenti eredményeinek.

## A NULLÁS DÍJSZABÁS SZABÁLYOZÁSI GYAKORLATA

### *Eltérő szabályozási gyakorlat világszerte*

Az Európai Unió jelenleg hatályban lévő és az Egyesült Államok 2015 és 2018 közötti hálózatsemlegességi szabályozása – mint fent már említettük – egy kompromisszumnak tekinthető: bizonyos esetekben tiltja, a többi esetben esetileg vizsgálандónak nyilvánítja a nullás díjszabású ajánlatokat. Az előbbivel a továbbiakban részletesen fogunk foglalkozni.

A teljesség kedvéért itt megemlítjük, hogy jelenleg is érvényben vannak ezekről gyökeresen eltérő szabályozásformák. Indiában 2016 februárjától tilos a nullás díjsza-

bás bármilyen formáját alkalmazni.<sup>8</sup> Egy 2017-es kanadai szabályozói döntésből<sup>9</sup> úgy tűnik, hogy a jogalkalmazó még a nyílt nullás díjszabású ajánlatokat is törvényellenesnek ítéli, vagyis *de facto* Kanadában is tilos a nullás díjszabás bármilyen alkalmazása.

Az indiai és kanadai szabályokkal szinte ellentétes a 2015-ben bevezetett szabályozás az Egyesült Államokban, amely *laissez faire* elve alapján a nullás díjszabás bármilyen formáját megengedte. Egészen pontosan a nyíltinternet-rendelet (*Open Internet Order*) nem foglalt állást, hallgatásával pedig megengedhetővé tette ezt a fajta üzleti gyakorlatot. Megjegyzi, hogy mivel a szolgáltatás megítélése közel sem olyan egyértelmű, mint a fizetett priorizálás kérdése, ezért nem kívánt tiltást bevezetni, azonban ígéretet tett, hogy amennyiben adott esetben „indokolatlan” diszkriminációt észlel, akkor esetről estre beavatkozik majd az FCC.<sup>10</sup> A kérdés rendezetlensége komoly vitát váltott ki a legfelsőbb politikai szinten is, 2016-ban az FCC elnöke több szenátusi képviselőtől is kérdést kapott, akik aggodalmukat fejezték ki a nullás díjszabású ajánlatok potenciális versenykorlátozó hatása miatt. Ennek hatására az FCC átfogó piacvizsgálatot folytatott le, amelynek konklúziójaként azt állapította meg 2017 januárjában,<sup>11</sup> hogy a nullás díjszabás kereskedelmi gyakorlata önmagában továbbra sem tiltott, azonban az olyan ajánlatok, amelyekben a mobilinternet-szolgáltatók a saját, vertikálisan integrált szolgáltatásukat kínálták kizárólagos alapon –, már olyan „észszerűtlen” diszkrimináció, amely a fogyasztók jogait sérti, ennél fogva pedig nem jogszerű.

A Trump-adminisztráció hivatalba lépésével egy időben új elnöke lett az FCC-nek is Ajit Pai személyében, akiről régóta tudott volt, hogy ellenezi az erős állami beavatkozást a nyílt internet védelme érdekében. 2017. április 26-án tartott beszédében (*Pai [2017]*) be is jelentette, hogy a hatóság felülvizsgálja a frissen hatályba léptett szabályozást, azzal a szándékkal, hogy azt visszavonja, az internethozzáférés-szolgáltatókat pedig visszaminősítse információs szolgáltatókká. Indoklásában három fő érvet sorakoztatott fel. Először is az internethozzáférés-szolgáltatókat terhelő szabályozás visszaveti a beruházási hajlandóságot, ami végső soron a munkahelyeket veszélyezteti. Másodsorban, Pai szerint azért sincs ok a szabályozásra, mivel az internet eddig is gond nélkül fejlődött, mindenféle *ex ante* szabályozás nélkül. Végül, Pai álláspontja szerint az állami beavatkozás a szólásszabadság tekintetében óriási önellentmondás. Beszédében akként érvelt, hogy

- ♦ „a kormányzati szabályozás nem a véleménynyilvánítás szabadságának barátja, hanem az ellensége. Az Első Alkotmánykiegészítése nem ad felhatalmazást az állami beavatkozásra. Megfosztja ettől a lehetőségtől a kormányt. És mindenki, aki másképp gondolja,

<sup>8</sup> [https://traf.gov.in/sites/default/files/Regulation\\_Data\\_Service.pdf](https://traf.gov.in/sites/default/files/Regulation_Data_Service.pdf).

<sup>9</sup> <https://crtc.gc.ca/eng/archive/2017/2017-104.htm>.

<sup>10</sup> Open Internet Order 2015, 152. pont, [https://transition.fcc.gov/Daily\\_Releases/Daily\\_Business/2015/db0312/FCC-15-24A1.pdf](https://transition.fcc.gov/Daily_Releases/Daily_Business/2015/db0312/FCC-15-24A1.pdf) (2019.01.23.)

<sup>11</sup> <https://www.eff.org/files/2017/02/09/fcc-zero-rating.pdf>.

vésse eszébe a Gerald Ford elnök bölcs szavait, mely szerint a kormány, amely elég nagy ahhoz, hogy mindent megadjon, amit akarsz, az elég nagy ahhoz, hogy mindenedet elvegye, amid van” (*Pai* [2017] 5. o.).

Szavait tettek követték: 2017. május 23-án az FCC nyilvánosságra hozta, 2018 nyarán pedig elfogadta azt a rendeletét, mely hatályon kívül helyezte a hálózatsemlegességre vonatkozó szabályozást (*FCC* [2017]).

A szabályozás visszavonását több tagállam is hevesen ellenzi, amelyek közül jelenleg is több próbálkozik az FCC által elfogadott szövetségi szabályokkal ellentétes tagállami szabályozás bevezetésével. Kaliforniában például egy olyan erős hálózatsemlegességi szabályozást fogadtak el, amely még a korábbi Open Internet Ordernél is tovább megy, például explicit módon tiltaná a kizárólagos nullás díjszabású csomagokat.<sup>12</sup> Érdekesnek ígérkezik az a jogértelmezési vita, amely a tagállami és a szövetségi törvények ellentmondásából fog fakadni.

### *Az Európai Unió szabályozási modellje*

Az Európai Bizottság 2013-ban kudarcként értékelte a 2009 óta folytatott politikáját, amely *ex post* megközelítést alkalmazva elvetette az előzetes állami beavatkozás eszközét, hiszen továbbra is több szolgáltató folytatott diszkriminatív forgalommenedzsment gyakorlatot, illetve a tagállamok eltérő gyakorlata veszélyeztette az egységes piac létrejöttét (*EB* [2013]). A 2009 és 2013 közötti *ex post* megközelítés kudarca miatt<sup>13</sup> az Európai Bizottság 2013 szeptemberében egy rendelettervezet nyújtott be az Európai Parlamentnek és a Tanácsnak, amelyben – többek között – javasolta, hogy egyértelműen kerüljön tiltásra mindennemű diszkriminatív blokkolás, korlátozás a nyílt internet védelmének érdekében (uo.). Mindazonáltal nemcsak szigorított az internethozzáférés-szolgáltatókat terhelő szabályokon, hanem kedvezett is nekik, amikor egyértelműen megengedte, hogy plusz bevételi forrásra tegyenek szert azáltal, hogy pénzt kérjenek azon tartalom- és alkalmazásszolgáltatóktól, akik garantált minőségű hozzáférést szeretnének a felhasználókhhoz. Bár a Telecom Single Market munkacímű rendelet (*EU* [2015]) egészét számos kritika érte, azt az Európai Parlament és a Tanács végül – hosszas jogalkotási eljárás és élénk vita által kísérve – 2015 novemberében elfogadta. A következőkben e rendelet hálózatsemlegességet érintő legfontosabb rendelkezéseit vesszük górcső alá – külön kiemelve a nullás díjszabás témáját –, amelyek a jövőben számos jogértelmezési, jogalkalmazási kérdést fognak felvetni.

<sup>12</sup> <https://www.theverge.com/2018/8/31/17805892/california-sb822-net-neutrality-law-vote>

<sup>13</sup> Lehetséges okait részletesen elemzi Bartóki-Gönczy [2014] 362–364. o.

**AZ EU-RENDELET CÉLJA ÉS FŐBB RENDELKEZÉSEI** ♦ Az rendelet deklarált célja, hogy olyan közös, közvetlen alkalmazandó szabályokat alkosson, amelyek biztosítják az internet-hozzáférési-szolgáltatás során a forgalom tekintetében az egyenlő és megkülönböztetésmentes bánásmódot, valamint a végfelhasználók kapcsolódó jogait. A végfelhasználók védelmével párhuzamosan célul tűzi ki annak biztosítását is, hogy az internetes ökoszisztéma továbbra is az innováció motorjaként működhessen (EU [2015] 1. preambulumbekzdés). A beavatkozást a jogalkotó azzal indokolta, hogy számos végfelhasználó olyan forgalomszabályozási megoldásokba ütközik, amelyek bizonyos alkalmazások vagy szolgáltatások letiltásával vagy lassításával járhat. E tendenciákat ismerve, uniós szintű közös szabályozásra vant szükség a nyílt internet biztosítása érdekében, valamint azért, hogy a belső piacot ne tagolják szét az egyes tagállamok által elfogadott intézkedések (uo. 3. preambulumbekzdés).

A hálózatszemlegességet egyértelműen kimondó szabályt a 3. cikk tartalmazza, amelynek értelmében

- ♦ „a végfelhasználók számára jogosultságot kell biztosítani az internet-hozzáférési szolgáltatásokon keresztül az általuk választott információkhoz és tartalmakhoz való hozzáférésre és azok terjesztésére, az általuk választott alkalmazások és szolgáltatások használatára és nyújtására, valamint az általuk választott végberendezések használatára, függetlenül a végfelhasználó vagy szolgáltató helyétől, illetve az információ, tartalom, alkalmazás vagy szolgáltatás helyétől, származásától vagy rendeltetésétől.” (EU [2015] 3. cikk 1. bekezdése.)

Fontos megjegyezni, hogy a jogosulti oldalon nemcsak az online tartalmat „fogyasztó” internethasználók állnak, hanem az interneten keresztül *Over-the-Top* (OTT)<sup>14</sup> szolgáltatást nyújtó tartalomszolgáltatók is, ha az internethez ők is mint felhasználók csatlakoznak. Ez nem igaz azonban azon OTT-szolgáltatókra, akik maguk is internethozzáférés-szolgáltatók vagy például CDN (*Content Delivery Network*) hálózaton keresztül juttatják el a tartalmukat a fogyasztókhoz.<sup>15</sup> A hálózatszemlegességhez való jog gyakorlása a tartalmak, alkalmazások és szolgáltatások jogszerűségének tekintetében nem érinti az uniós jogot vagy az uniós joggal összhangban lévő nemzeti jogot. Továbbá az EU-rendeletnek nem célja a tartalmak, alkalmazások vagy szolgáltatásoknak jogszerűségének, sem pedig az azzal kapcsolatos eljárásoknak, követelményeknek és biztosítékoknak a szabályozása. Ezekre tehát továbbra is az uniós jog vagy az uniós joggal összhangban lévő nemzeti jog vonatkozik (EU [2015] 6. preambulumbekzdés).

Az első fontos kérdés az EU-rendelet személyi hatálya. A rendelet (EU [2015] 2. cikk 2. pontja) értelmében az új szabályok csak és kizárólag azon szolgáltatásra vonatkozik, amely

<sup>14</sup> A széles sávú internetkapcsolat segítségével közzétett internetszolgáltatótól független tartalom.

<sup>15</sup> Ezzel kapcsolatban bővebben lásd *Bartóki-Gönczy* [2015] 574. o.

- ♦ „nyilvánosan elérhető elektronikus hírközlési szolgáltatás, amely internetcsatlakozást és ezáltal az internet lényegében valamennyi végpontjával összekapcsolási lehetőséget biztosít, tekintet nélkül az alkalmazott hálózati technológiára és a használt végberendezésre” (EU [2015] 8. o.).

Bizonytalanságot okozhat a jogértelmezésben a „lényegében” szó. Ezzel kapcsolatban a jogalkotó megjegyzi, hogy bár elviekben az internet-hozzáférési szolgáltatás hozzáférést nyújt az internethez csatlakozó valamennyi végponthoz, előfordulhat, hogy egyes, az internethez csatlakozó végpontok nem mindig elérhetők. Ennélfogva úgy kell tekinteni, hogy az ilyen szolgáltató teljesíti az internet-hozzáférési szolgáltatás nyújtására vonatkozó, e rendelet értelmében vett kötelezettségét, amennyiben a szolgáltatás az internet lényegében valamennyi végpontjával összekapcsolási lehetőséget biztosít. Az internet-hozzáférési szolgáltatók ennek megfelelően nem korlátozhatják az internet egyik elérhető végpontjához történő csatlakozást sem (uo. 4. preambulumbekzdés).

A személyi hatály pontos meghatározása döntő fontosságú a jogbiztonság megteremtése szempontjából, ezért nem véletlen, hogy a BEREC maga is sokat foglalkozott a kérdéssel. A testület szakértői csoportja által kidolgozott álláspont szerint (BEREC [2016]) nem tartozik az EU [2015] rendelet hatálya alá az olyan elektronikus hírközlési szolgáltatás, amelyet egy előre meghatározott körnek nyújtanak, így például nem vonatkoznak a hálózatsemlegességre vonatkozó szabályok a belső vállalati hálózatokra vagy a kávézók, éttermek által biztosított wifi-hálózatra (BEREC [2016] 10. és 12. pont). A VPN hálózatokkal<sup>16</sup> kapcsolatban a BEREC arra az álláspontra helyezkedett, hogy ezek nyilvánosan elérhető hálózatok, ugyanis bárki előfizethet ilyen szolgáltatásra. Amennyiben tehát VPN-en keresztül a nyílt internetre is hozzáférés biztosít a szolgáltató, úgy e tekintetben vonatkoznak rá a hálózatsemlegességre vonatkozó szabályok.

A BEREC – igyekezve minden jogi kiskaput bezárni – figyelmezteti a rendeletet alkalmazó tagállami szabályozhatóságokat, hogy az internethozzáférés-szolgáltatók kialakíthatnak olyan csomagokat, amelyek nem biztosítanak minden hálózati végponthoz hozzáférést, azaz szándékosan nem felelnek meg a „minden végponthoz” kritériumnak. Például nem kötnek összekapcsolódási megállapodást azon szolgáltatókkal, akik VoIP vagy csett OTT-szolgáltatást nyújtanak. Ezen „alinternet” csomagok azonban egyértelműen a jogmegkerülést céloznák, így nem megengedhetők (BEREC [2016] 17. pont).

<sup>16</sup> A virtuális magánhálózat (Virtual Private Network, VPN) egy számítógép-hálózat fölött kiépített másik hálózat. Magánjellegét az adja, hogy „a VPN-en keresztülmenő adatok nem láthatók az eredeti hálózaton, mivel titkosított adatcsomagokba vannak becsomagolva. A titkosítás általánosan használt szolgáltatása a VPN-nek, de titkosítás nélkül is használható a különböző adatfolyamok elkülönítésére vagy a hálózat logikai felépítésének egyszerűsítésére” (<https://www.lezer.hu/it/virtualis-maganhalozat-kiepitese>).

**A NULLÁS DÍJSZABÁS MEGENGEDHETŐSÉGE** ♦ Az új EU-rendelet előkészítése során (EB [2013])<sup>17</sup> a legnagyobb vita arról alakult ki, hogy vajon tiltani kell-e az internet-hozzáférés-szolgáltatóknak azt a kereskedelmi gyakorlatát, amelyben az általuk meghatározott tartalmak generálta adatforgalom nem tartozik bele az előfizetett havi adatkeretbe. Ezáltal ugyanis – ahogyan azt már részletezzük – az így „kiemelt” tartalmak pozitív megkülönböztetésben részesülnek, mivel nem csökkentik az adott hónapra elérhető adatmennyiséget, az internetfelhasználók jóval nagyobb eséllyel fogják őket fogyasztani.

A vita során a tiltás mellett állt ki Szlovénia és Hollandia, ahol korábban – szembe menve az európai fősoddorral – törvényben szabályozták a hálózatsemlegesség kérdését, tiltva a nullás díjszabású ajánlatokat. Számukra visszalépés lett volna, ha az Európai Unió rendeletében (mely „felülírja” nemzeti jogszabályukat) megengedné a nullás díjszabást. Szintén az egyértelmű tiltás mellett volt az Európai Parlament is, mert a leginkább elkötelezett híve volt a hálózatsemlegesség kiterjesztő szabályozásának. Ezzel szemben a nagyobb tagállamok, köztük az Egyesült Királyság nem támogatta a nullás díjszabás egyértelmű tiltását, sőt általában a hálózatsemlegesség szabályozását.

Az új rendeletben végül az alábbi normaszöveget fogadták el:

- ♦ „Sem az internet-hozzáférési szolgáltatók és a végfelhasználók között az internet-hozzáférési szolgáltatás kereskedelmi és technikai feltételei és jellemzői – így például az ár, az adatmennyiség vagy a sebesség – tekintetében létrejött megállapodások, sem pedig az internet-hozzáférési szolgáltatók kereskedelmi gyakorlata nem korlátozhatják a végfelhasználó (1) bekezdésben megállapított jogainak gyakorlását.” (EU [2015] 3. cikk 2. bekezdése.)

A rendelet tehát nem mondja ki egyértelműen, hogy a nullás díjszabás tiltott lenne, sőt nevén sem nevezi a szolgáltatástípust, mindösszesen annyit mond, hogy csak abban az esetben engedhető meg, ha az nem korlátozza a végfelhasználók jogát arra, hogy hozzáférjenek az általuk választott információkhoz és tartalmakhoz.

A rendkívül általános megfogalmazás értelmezésében az EU [2015] 7. preambulumbekezdése segíthet. E szerint biztosítani kell, hogy a végfelhasználók az általuk választott információkhoz és tartalmakhoz való hozzáféréshez és azok terjesztéséhez, valamint az általuk választott alkalmazások, illetve szolgáltatások használatához és azok nyújtásához való jogaik gyakorlása érdekében szabadon köthesse nek – meghatározott adatforgalmú és sebességű internet-hozzáférési szolgáltatások díjszabására vonatkozó – megállapodásokat az internet-hozzáférési szolgáltatókkal. Az ilyen megállapodások – és az internethozzáférés-szolgáltatók egyéb kereskedelmi gyakorlata – nem vezethetnek az említett jogok korlátozásához, és ennél fogva e rendelet azon rendelkezéseinek megkerüléséhez, amelyek a nyílt internet-hozzáférést hivatottak biztosítani. A nemzeti szabályozó és más illetékes hatóságokat fel

<sup>17</sup> Bővebben lásd: Bartóki-Gönczy [2017] 124–125. o.

kell hatalmazni arra, hogy közbelépjenek, ha e megállapodások vagy a kereskedelmi gyakorlat nagyságrendje jelentősen korlátozza a végfelhasználók választási szabadságát. Ennek érdekében a megállapodások és kereskedelmi gyakorlat értékelése során figyelembe kell venni többek között az érintett internet-hozzáférési szolgáltatók, továbbá a tartalmak, az alkalmazások és a szolgáltatások érintett szolgáltatóinak piaci helyzetét is. A nemzeti szabályozó és m illetékes hatóságokat kötelezni kell arra, hogy nyomkövetési és végrehajtási tevékenységük keretében lépjenek közbe, ha egy megállapodás vagy egy kereskedelmi gyakorlat a végfelhasználók jogainak lényegét ásná alá.

Ami jogi szempontból érdekes kérdést vet fel az az, hogy az *EU* [2015] 7. preambulumbekzdés enyhít a 3. cikk 2. bekezdésében foglalt tilalmon. Amíg a normaszöveg tilt minden olyan megállapodást, amely „korlátozhatja” a felhasználók választási szabadságát, addig a normaszöveg magyarázata szerint csak akkor tiltottak ezek a megállapodások, ha azok „nagyságrendjük a gyakorlatban a végfelhasználók választási szabadságának jelentős korlátozásához vezet”.

A két megfogalmazás között jelentős különbség van. Míg a normaszöveg szerint ugyanis elég a fenyegetettség arra vonatkozóan, hogy a megállapodás korlátozza a végfelhasználók jogait, addig a preambulum szerint kizárólag akkor állapítható meg a jogsértés, ha a bizonyítottan korlátozó megállapodás jelentősen korlátozza a végfelhasználók jogait.

További bizonytalanságot okozhat a jogalkalmazás szempontjából az, hogy elképzelhető az *EU* [2015] rendelet egy olyan értelmezése is, amely szerint 3. cikkének 3. bekezdésében foglalt sokkal általánosabb tilalom vonatkozik az internethozzáférés-szolgáltatók kereskedelmi gyakorlatára is. E szerint ugyanis

- ♦ „az internet-hozzáférési szolgáltatóknak minden internetes forgalmat (...) megkülönböztetéstől, korlátozástól vagy beavatkozástól mentesen, egyenlő bánásmódot biztosítva kell kezelniük.” (*EU* [2015] 3. cikk 3. bekezdése.)

Ha ugyanis e bekezdés vonatkozik a szolgáltatók kereskedelmi gyakorlatára is, akkor az a gyakorlatban a nullás díjszabás (mely természetsszerűen diszkriminációt alkalmaz) tilalmát jelentené.

A homályos megfogalmazás, sőt a jogszabályon belüli ellentmondás által előálló jogbizonytalanságra számos kritikus felhívta a figyelmet már a rendelet elfogadása előtt (*Marcus* [2016]). *Genna* [2015] szerint azzal, hogy a konkrét esetek eldöntését rábízta a tagállami szabályozóhatóságokra, az európai jogalkotó „mossa kezeit, mint Pilátus”. Az önmagával is ellentmondó *EU* [2015] rendelet tehát a tagállamok szabályozóhatóságaira bízta a gyakorlat kialakítását, ráadásul az 5. cikk 3. bekezdésében őket bízza meg azzal is, hogy a rendelet végrehajtásával kapcsolatban iránymutatást dolgozzanak ki, a BEREC-en keresztül. Ez már csak azért is megkérdőjelezhető megoldás, mert így annak kell megmondani, hogy hogyan kell értelmeznie a jogszabályt, akinek a végrehajtást is felügyelnie kell.



A BEREC 2016 augusztusában kiadott iránymutatásában alapvetően a megengedőbb értelmezés mellett tette le a garast, azaz a nullás díjszabás önmagában nem tiltott, csupán abban az esetben, ha az jelentős módon korlátozza a végfelhasználók 3. cikk 1. bekezdésben meghatározott jogait (BEREC [2016] 45. pont.). Ezt pedig a szabályozóhatóságoknak esetről esetre kell majd eldöntenie. Általánosságban a BEREC szerint megengedhető, amennyiben egy OTT-szolgáltatástípus teljes egészében kerül pozitív megkülönböztetésre, például, amennyiben minden online zeneszolgáltatás korlátlanul hozzáférhető. Ezek éppen a korábban bevezetett terminológia szerinti nyílt nullás díjszabású ajánlatok. Jelentős korlátozásnak minősül azonban, ha a mobilszolgáltató csupán meghatározott OTT-szolgáltatásokat nem számol bele a havi adatsomagba, és ezek a fenti terminológia szerinti kizárólagos nullás díjszabású ajánlatok.

Annak megítéléshez, hogy mi számít jelentős korlátozásnak, a BEREC a következő szempontok mérlegelését javasolja a tagállami szabályozóhatóságoknak:

- a) a rendelet általános céljait;
- b) a megállapodásban részt vevő internethozzáférés- és OTT-szolgáltató piaci helyzetét. Amennyiben ugyanis a megállapodásban részt vevő szereplők komoly piaci erővel rendelkeznek, akkor a fogyasztók döntésére is nagyobb hatással lehetnek;
- c) a fogyasztók jogait illetően:
  - a megállapodás jelentős mértékben csökkentheti-e az elérhető OTT-szolgáltatások kínálatát és sokszínűségét;
  - a fogyasztók ösztönözve vannak-e arra, hogy a kiemelt alkalmazásokat használják;
  - tartalmaz-e az internethozzáférés-szolgáltató által kínált szerződés olyan elemeket, amely jelentősen csökkenti a fogyasztók jogait;
- d) az OTT-szolgáltatások piacát illetően:
  - milyen hatással van a megállapodás az OTT-szolgáltatások kínálatára és sokszínűségére, különösen, hogy mekkora része az adott alkalmazás típusnak van kizárva kiemelt státusból;
  - a megállapodás következtében más OTT-szolgáltatók piacra lépési hajlandósága csökken vagy megvan annak a kockázata, hogy a már piacon lévő alkalmazások kivonulnak.
  - az internethozzáférés-szolgáltató befolyása és üzletpolitikája milyen befolyással van arra vonatkozóan, hogy mely OTT-szolgáltatások kerülhetnek be a kiemelt szolgáltatások közé;
- e) az alternatív ajánlatok elérhetősége. (Berec [2016] 46. pont.)

Összességében tehát megállapítható, hogy a BEREC szerint a nullás díjszabás nem tiltott, de csak szigorú feltételek teljesülése esetén egyeztethető össze az új szabályozással. Ez – összevetve a fentebb ismertetettekkel – lényegében egyezik azon közgazdaságtani megállapításokkal, amely szerint az egyes csomagokat esetről esetre kell megvizsgálni. A közgazdaságtani szempontból és a BEREC véleményében is tilalomként jelenik meg az az eset, amikor a szolgáltató a saját tartalmát (vertiká-

lisan integrált tartalomszolgáltató vállalatát) teszi kizárólagosan elérhetővé nullás díjszabás keretében. Nem jelenik meg azonban a szabályozásban a tartalom minőségére vonatkozó elmélet. Ez talán nem véletlen: a fogyasztói preferenciák mérése nagyon nehéz, a szabályozási folyamatban valószínűleg megvalósíthatatlan feladat. A tartalomszolgáltatók hasznát ugyan lehetne a reklámbevételekkel közelíteni, ám ez is nehezen megvalósítható gyakorlatban, és nagyon problémás feladatnak tűnik.

Megállapítható azonban, hogy a szabályozás iránya megfelel a közgazdaságtani megközelítésnek, amely szerint nem szabad sem általánosan engedélyezni, sem általánosan tiltani ezt a típusú szolgáltatást. Ezért úgy gondoljuk, hogy az uniós szabályozás a jó irányt képviseli.

Mindazonáltal az EU [2015] rendelet nagyon elvont megfogalmazása, önellentmondása, valamint az a tény, hogy a végrehajtást segítő *BEREC* [2016] a bíróságokat nem kötő dokumentum, bizonytalanságot szül abban a tekintetben, hogy miként döntenének a nemzeti bíróságok jogvita esetén (lásd *Kovács és szerzőtársai* [2016], valamint Lángos [2018]). Ezt a gyakorlat fogja eldönteni a magyar nemzeti szabályozóhatóság, ugyanis már van is rá példa: két szolgáltatót is kötelezett a nullás díjszabás csomagjaik megszüntetésére.

A hírközlési piacok magyarországi szabályozásáért felelős Nemzeti Média- és Hírközlési Hatóság (NMHH) uniós szinten az elsők között alkalmazta 2016 novemberében a hálózatszemlegességre vonatkozó uniós előírásokat: kötelezte a Magyar Telekomot a szolgáltatói beavatkozástól mentes internetezés biztosítására, a jogsértő forgalomszabályozási intézkedés megszüntetésére. A hatóság a TV Go szolgáltatás feltételeit megvizsgálva ugyanis megállapította, hogy a szolgáltató az Európai Unió hálózatszemlegességre vonatkozó előírásai ellenére megkülönböztette a TV GO és az HBO GO szolgáltatások elérését az összes többi internetes forgalommal és alkalmazással szemben.<sup>18</sup>

Az NMHH 2017 januárjában a Telenort szólította fel a szolgáltató nullás díjszabású ajánlatának megszüntetésére. Álláspontja szerint ugyanis a szolgáltató kedvezménycsomagjai a tartalmak adatforgalmi árazása szempontjából (is) megkülönböztetéshez vezetnek, mert az olyan, zeneátviteli szolgáltatások és online rádiók körébe tartozó alkalmazások, amelyek nem tartoznak a kedvezményben részesülő alkalmazások közé, kizárólag pluszadatforgalom megvásárlásával érhetők el – tarifacsomagtól függően blokkolásmentesen vagy teljes sávzélességgel – az adatkeret kimerülése után, illetve eleve nagyobb adatkeretet tartalmazó, és így drágább csomagot kell vásárolni a korlátozás/blokkolás elkerüléséhez. A kiegészítő adatforgalom ily módon fizetett többletdíja pedig eltántorító hatással lehet a kedvezményben nem részesülő alkalmazások használatára.<sup>19</sup> Érdekes módon a szolgáltató kisebb módo-

<sup>18</sup> [http://nmhh.hu/cikk/172521/A\\_megkulonboztetestol\\_mentes\\_internetezesert\\_hozott\\_dontest\\_az\\_NMHH](http://nmhh.hu/cikk/172521/A_megkulonboztetestol_mentes_internetezesert_hozott_dontest_az_NMHH)  
[http://nmhh.hu/cikk/172521/A\\_megkulonboztetestol\\_mentes\\_internetezesert\\_hozott\\_dontest\\_az\\_NMHH](http://nmhh.hu/cikk/172521/A_megkulonboztetestol_mentes_internetezesert_hozott_dontest_az_NMHH).

<sup>19</sup> [http://nmhh.hu/dokumentum/189999/29545\\_hatarozat\\_telenor\\_mymusic.pdf](http://nmhh.hu/dokumentum/189999/29545_hatarozat_telenor_mymusic.pdf).

sítások után újraindította a nullás díjszabású ajánlatát, így az 2018 decemberében még mindig elérhető. A konkrét változás a következő volt: miután elfogy egy felhasználó adatkerete, az új változatban már nem tudja elérni a nullás díjszabás által érintett tartalmakat sem.

Ezzel ellentétben a holland bíróság a T-Mobile Netherlandsnek adott ígazat abban a vitában, melyben a holland szabályozóhatóság (ACM) megtiltotta a szigorú holland jog alapján egy zeneközvetítés (*music streaming*) pozitív diszkriminálását. A bíróság kimondta, hogy mindaddig, amíg hasonló szolgáltatások között nincs megkülönböztetés a mobilszolgáltató részéről, addig a vonatkozó uniós szabályok alapján jogszerűen jár a szolgáltató.<sup>20</sup>

### KÖVETKEZTETÉSEK

A tanulmányban bemutattuk a nullás díjszabás különböző formáit, és annak társadalmi jóléti hatásai mellett és ellen felhozott informális és formális érveket. A formális matematika modellek segíthetnek a sok érv és ellenérv közötti eligazodásban. A modellek feltevései egymástól jelentősen eltérnek, következtetésük mégis minőségében megegyezik: a nullás díjszabás növelheti vagy csökkentheti is a társadalmi jólétet a piaci körülményektől függően. Emiatt úgy gondoljuk, hogy sem az üzleti gyakorlat teljes tiltása (mint az jelenleg Indiában és Kanadában történik), sem pedig a szinte feltétel nélküli engedélyezése (mint jelenleg Egyesült Államokban) nem szerencsés. Az Európai Unió jelenlegi szabályozása egy kompromisszumos megoldásnak tekinthető, ha bizonyos előre megszabott feltételeknek eleget tesz egy nullás díjszabású ajánlat, akkor megengedett, viszont a szabályozás alapján esetileg vizsgálhatók az egyes ajánlatok.

A matematikai közgazdaságtani modellek eredményeiből a tanulmány első részének végén négy szempontot emeltünk ki, amelyeket a szabályozó társadalmilag káros tényezőként vehet figyelembe. Véleményünk szerint a négy szempontból kettő megfelelően kiforrott ahhoz, hogy a szabályozónak érdemes lenne elméletileg figyelembe vennie. Az első ilyen szempont, hogy a nullás díjszabású ajánlat kizárólagos vagy nyílt, ahogy a második részben tárgyaljuk, a jelenlegi szabályozás ezt explicit módon figyelembe is veszi. A második ilyen szempont – azaz az, hogy ügyfelek, illetve tartalomszolgáltatók számára mekkora hasznossággal jár az adott tartalom egy egységének fogyasztása – pedig vélhetően azért nem jelenik meg a szabályozásban, mert a gyakorlatban nagyon nehéz lenne ezeket mérni.

Összességében úgy gondoljuk tehát, hogy az EU-szabályozás jó irányba tett lépés, azonban távol sem tökéletes, több konkrét jogi hibájára is rámutatunk. Az egyik legnagyobb problémaként azt látjuk – és ez az uniós jogalkotásban egyáltalán nem

<sup>20</sup> <https://www.mobileworldlive.com/featured-content/top-three/t-mobile-netherlands-wins-zero-rated-data-appeal>.

egyedülálló –, hogy a jogforrás (EU [2015]) szinte semmilyen konkrétummal nem szolgál, a részletszabályok kidolgozását a jogalkalmazó nagyvonalúan az uniós szabályozóhatóságok testületére bízta. A BEREC állásfoglalását (BEREC [2016]) pedig már forrásként használják a nemzeti szabályozóhatóságok. Ezzel az a komoly probléma, hogy a BEREC véleményének nincs semmilyen kötelező ereje a nemzeti bíróságok előtt, kvázijogforrásként hivatkozni rá pedig összeegyeztethetetlen a hatalmi ágak szétválasztásának elvével, hiszen a jogalkalmazó semmilyen körülmények között nem léphet jogalkotói szerepbe. Mindezek fényében komoly jogbizonytalanságot okoz, hogy nincsenek egyértelmű, jogforrástól származó szabályok az Európai Unióban sem.

## IRODALOM

- BARTÓKI-GÖNCZY BALÁZS [2014]: Kísérletek a hálózatsemlegesség szabályozására az Egyesült Államokban és az Európai Unióban. Megjelent: *Koltay András–Török Bernát* (szerk.): Sajtószabadság és médiajog a 21. század elején, 2014, Wolters Kluwer, Budapest, 325–368. o.
- BARTÓKI-GÖNCZY BALÁZS [2015]: Az átalakuló digitális médiarendszer kérdőjelei. Megjelent *Koltay András–Török Bernát* (szerk.): Sajtószabadság és médiajog a 21. század elején, 3. Wolters Kluwer, Budapest, 561–590. o.
- BARTÓKI-GÖNCZY BALÁZS [2017]: A hálózatsemlegesség rendeleti szabályozása az Európai Unióban és az Egyesült Államokban. Megjelent *Koltay András–Török Bernát* (szerk.): Sajtószabadság és médiajog a 21. század elején, 4. Wolters Kluwer, Budapest, 121–147. o.
- BEREC [2016]: Guidelines on the Implementation by National Regulators of European Net Neutrality Rules. BoR (16) 127. [https://berec.europa.eu/eng/document\\_register/subject\\_matter/berec/regulatory\\_best\\_practices/guidelines/6160-berec-guidelines-on-the-implementation-by-national-regulators-of-european-net-neutrality-rules](https://berec.europa.eu/eng/document_register/subject_matter/berec/regulatory_best_practices/guidelines/6160-berec-guidelines-on-the-implementation-by-national-regulators-of-european-net-neutrality-rules).
- BRAKE, D. [2016]: Mobile Zero Rating: The Economics and Innovation Behind Free Data. Information Technology & Innovation Foundation Report, május, <http://www2.itif.org/2016-zero-rating.pdf>.
- DROSSOS, A. [2014]: The real threat to the open Internet is zero-rated content. World Wide Web Foundation, REWHEEL, [http://research.rewheel.fi/downloads/Webfoundation\\_guestblog\\_The\\_real\\_threat\\_open\\_internet\\_zerorating.pdf](http://research.rewheel.fi/downloads/Webfoundation_guestblog_The_real_threat_open_internet_zerorating.pdf).
- EB [2013]: Javaslat Európai Parlament és a Tanács rendelete az elektronikus hírközlés egységes európai piacáról és a „behálózott kontinens” megteremtéséhez szükséges intézkedések meghatározásáról, valamint a 2002/20/EK, 2002/21/EK és 2002/22/EK irányelv és az 1211/2009/EK és 531/2012/EU rendelet módosításáról, COM(2013)0627 final – 2013/0309 (COD). Európai Bizottság, Brüsszel, [http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009\\_2014/documents/com/com\\_com\(2013\)0627/\\_com\\_com\(2013\)0627\\_hu.pdf](http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/com/com_com(2013)0627/_com_com(2013)0627_hu.pdf).
- EISENACH, J. A. [2015]: The economics of zero rating. NERA Economic Consulting, március, <https://www.nera.com/content/dam/nera/publications/2015/EconomicsofZeroRating.pdf>.
- EU [2015]: Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2015/2120 rendelete (2015. november 25.) a nyílt internet-hozzáférés megteremtéséhez szükséges intézkedések meghozataláról, továbbá az egyetemes szolgáltatásról, valamint az elektronikus hírközlő hálózatokhoz és

- elektronikus hírközlési szolgáltatásokhoz kapcsolódó felhasználói jogokról szóló 2002/22/EK irányelv és az Unió belüli nyilvános mobilhírközlő hálózatok közötti barangolásról (roaming) szóló 531/2012/EU rendelet módosításáról. HL, L 310. november 26. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015R2120&from=HU>.
- FCC [2017]: Notice of Proposed Rulemaking in the Matter of Restoring Internet Freedom, WC. Docket No. 17-108., május 23., Federal Communication Commission, [https://apps.fcc.gov/edocs\\_public/attachmatch/FCC-17-60A1.pdf](https://apps.fcc.gov/edocs_public/attachmatch/FCC-17-60A1.pdf).
- GAUTIER, A–SOMOGYI Róbert [2018]: Prioritization vs Zero-Rating: Discrimination on the Internet. CESifo Working Paper No. 7185. [https://www.cesifo-group.de/DocDL/cesifo1\\_wp7185.pdf](https://www.cesifo-group.de/DocDL/cesifo1_wp7185.pdf).
- GENNA, I. [2015]: Zero rating – The European Parliament Washing Hands like Pontius Pilate. Innocenzo Genna's blog on European telecom and Internet regulation & policies – @InnoGenna. <https://radiobruelleslibera.com/2015/10/26/zero-rating-the-european-parliament-washing-hands-like-pontius-pilate>.
- GREENSTEIN, S.–PEITZ, M.–VALLETTI, T. [2016]: Net neutrality: A fast lane to understanding the trade-offs. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 30. No. 2. 127–150. o.
- HOERNIG, S.–MONTEIRO, F. [2018]: Zero-Rating, Network Effects, and Capacity Investments. FEUNL Working Paper Series, No. 627. Nova School of Business and Economics, Lisszabon, <http://libraries.fe.unl.pt/index.php/e-resources/nsbe-wp/item/zero-rating-network-effects-and-capacity-investments-steffen-hoernig-francisco-monteiro>.
- JEITSCHKO, T. D.–KIM, S. J.–YANKELEVICH, A. [2018]: Zero-Rating and Vertical Content Foreclosure. Kézirat.
- JULLIEN, B.–SAND-ZANTMAN, W. [2018]: Internet regulation, two-sided pricing, and sponsored data. *International Journal of Industrial Organization*, 58, 31–62. o.
- KOVÁCS ANDRÁS–TÓTH TIHAMÉR–FORGÁCS ANNA [2016]: Effects of European Soft law at National Administrative Courts. *Loyola University Chicago International Law Review*, Vol. 14. No. 1. 53–70. o. [http://eltelawjournal.hu/wp-content/uploads/2018/05/03\\_Andras\\_Kovacs\\_Tihamer\\_Toht\\_Anna\\_Forgacs.pdf](http://eltelawjournal.hu/wp-content/uploads/2018/05/03_Andras_Kovacs_Tihamer_Toht_Anna_Forgacs.pdf).
- KRÁMER, J.–PEITZ, M. [2018]: A fresh look at zero-rating. *Telecommunications Policy*, Vol. 42. No. 7. 501–513. o.
- LÁNCOS, P.L. [2018]: A Hard Core Under the Soft Shell: How Binding Is Union Soft Law for Member States? *European Public Law*, 4. 755–784. o.
- MARCUS, J. S. [2016]: New Network Neutrality Rules in Europe. Comparisons to those in the U.S. *Colorado Technology Law Journal*, Vol. 12. 259–279. o. <http://bruegel.org/wp-content/uploads/2016/09/v2.final-Marcus-5.24.16.pdf>.
- PAI, A. [2017]: Remarks of FCC Chairman Ajit Pai at The Newseum “The Future Of Internet Freedom” Washington, DC. április 27. [https://apps.fcc.gov/edocs\\_public/attachmatch/DOC-344590A1.pdf](https://apps.fcc.gov/edocs_public/attachmatch/DOC-344590A1.pdf).
- PÁPAI ZOLTÁN–NAGY PÉTER [2017]: Gúzsba kötve táncolni. A nullás díjszabás kezelése a hálózatsemlegességi szabályozásban. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István* (szerk.): *Verseny és szabályozás*, 2016. MTA KTI, Budapest, 229–271. o. [http://www.mtakti.hu/wp-content/uploads/2018/03/Vesz2017\\_08\\_PapaiZ\\_NagyP.pdf](http://www.mtakti.hu/wp-content/uploads/2018/03/Vesz2017_08_PapaiZ_NagyP.pdf).
- RAPIER G. [2018]: Tesla is only the beginning of Spotify's plan to stream music to your car (SPOT). *Insider/market Insider*, május 3. <https://markets.businessinsider.com/news/stocks/spotify-stock-price-counting-on-tesla-connected-cars-to-continue-its-growth-streak-2018-5-1023280222>.

- ROGERSON, W. P. [2016]: The Economics Of Data Caps And Free Data Services In Mobile Broadband. CTIA report, <https://api.ctia.org/docs/default-source/default-document-library/081716-rogerson-free-data-white-paper.pdf>.
- SAVOV, V. [2017]: The US net neutrality fight affects the whole world. The Verg, november 23. <https://www.theverge.com/2017/11/23/16693840/net-neutrality-us-fcc-global-effect>.
- SCHWICK, B. VAN (2016): T-Mobile's Binge On Violates Key Net Neutrality Principles. Stanford Law School's Center for Internet and Society report. <https://cyberlaw.stanford.edu/downloads/vanSchewick-2016-Binge-On-Report.pdf>.
- SOMOGYI RÓBERT [2016]: Zero-Rating and Net Neutrality. CORE Discussion Papers 2016/47. Université catholique de Louvain.
- STALLMAN, E.–ADAMS, R. S. [2016]: Zero Rating: a framework for assessing benefits and harms. Center for Democracy and Technology, január, 28 o. [https://cdt.org/files/2016/01/CDT-Zero-Rating\\_Benefits-Harms5\\_1.pdf](https://cdt.org/files/2016/01/CDT-Zero-Rating_Benefits-Harms5_1.pdf).

## IV. Kitekintés

---

### SZAKIRODALMI TÁJÉKOZTATÓ





# VÁLOGATOTT BIBLIOGRÁFIA 2018

• Összeállította: Bálint Éva •

## I. VÁLOGATÁS A HAZAI SZAKIRODALOMBÓL

### *Könyvek*

- BODZÁSI BALÁZS (szerk.): A gazdasági jog és az adójog aktuális kérdései 2018-ban. Gazdasági jogi kutatások a Budapesti Corvinus Egyetemen. Budapest, Magyar Közlöny Lap- és Könyvkiadó, 2018, 223 p.
- HOMICSKÓ ÁRPÁD OLIVÉR (szerk.): Egyes modern technológiák etikai, jogi és szabályozási kihívásai. Budapest, Károli Gáspár Református Egyetem Állam- és Jogtudományi Kar, 2018, 223 p. [http://www.kre.hu/ajk/images/doc4/Egyes\\_modern\\_techologiak\\_etikai\\_jogi\\_es\\_szabalyozasi\\_kihivasai.pdf](http://www.kre.hu/ajk/images/doc4/Egyes_modern_techologiak_etikai_jogi_es_szabalyozasi_kihivasai.pdf).
- KLEIN TAMÁS (szerk.): Tanulmányok a technológia- és cyberjog néhány aktuális kérdéséről. (Médiatudományi könyvtár, 30.) Budapest, Médiatudományi Intézet, 2018, 159 p.
- KLEIN TAMÁS–TÓTH ANDRÁS (szerk.): Technológia jog, robotjog, cyberjog. Budapest, Wolters Kluwer, 2018, 331 p.
- LINZ, CARSTEN–ZIMMERMANN, ALEXANDER–MÜLLER-STEWENS, GÜNTER: Az üzleti modellek radikális átalakítása. Hogyan szerezzünk versenyelőnyt egy forradalmian új világban? Fordította: Berki Éva. Budapest, Pallas Athéné Könyvkiadó, 2018, 328 p.
- NAGY KRISZTINA: Műveltség, média, szabályozás. A médiaműveltség médiapolitikai jelentősége és szabályozási keretei. Budapest–Pécs, Gondolat–MTA TK Jogtudományi Intézet, PTE Kommunikáció- és Médiatudományi Tanszék, 2018, 278 p.
- POLAUF TAMÁS (szerk.): Versenyjogi kártérítési perek. Kézikönyv a joggyakorlat számára. Budapest, Wolters Kluwer, 2018, 519 p.
- VALENTINY PÁL–KISS FERENC LÁSZLÓ–NAGY CSONGOR ISTVÁN–BEREZVAI ZOMBOR (szerk.): Verseny és szabályozás, 2017. Budapest, MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, 2018, 319 p. [http://www.mtakti.hu/wp-content/uploads/2018/04/Vesz2017\\_teljes.pdf](http://www.mtakti.hu/wp-content/uploads/2018/04/Vesz2017_teljes.pdf).
- ZÓDI ZSOLT: Platformok, robotok és a jog. Új szabályozási kihívások az információs társadalomban. Budapest, Gondolat Kiadó, 2018, 264 p.

### *Könyvfejezetek*

- BÁLINT ÉVA (összeállította): Válogatott bibliográfia, 2016–2017. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István–Berezvai Zombor (szerk.): Verseny és szabályozás, 2017. Budapest, MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, 2018, p. 291–314. [http://www.mtakti.hu/wp-content/uploads/2018/03/Vesz2017\\_10\\_BalintE\\_biblio.pdf](http://www.mtakti.hu/wp-content/uploads/2018/03/Vesz2017_10_BalintE_biblio.pdf).
- BEREZVAI ZOMBOR: A kiskereskedelmi szabályozás hatása a fogyasztói árakra. In: A hatékony marketing. EMOK 2018 Nemzetközi Tudományos Konferencia konferenciakötete. Komárom, Selye János Egyetem, 2018, p. 563–574. <http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/3663/>

- BEREZVAI ZOMBOR: Milyen tényezők határozzák meg az adók és támogatások megjelenését a fogyasztói árakban? In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István–Berezvai Zombor (szerk.): Verseny és szabályozás, 2017. Budapest, MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, 2018, p. 93–114. [http://www.mtakti.hu/wp-content/uploads/2018/04/Vesz2017\\_04\\_BerezvaiZ.pdf](http://www.mtakti.hu/wp-content/uploads/2018/04/Vesz2017_04_BerezvaiZ.pdf).
- CSORBA GERGELY: A Gazdasági Versenyhivatal fúziós eljárásrendjének hatékonyságáról második fázisú összefonódások esetén 2010 és 2016 között. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István–Berezvai Zombor (szerk.): Verseny és szabályozás, 2017. Budapest, MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, 2018, p. 33–61. [http://www.mtakti.hu/wp-content/uploads/2018/03/Vesz2017\\_02\\_CsorbaG.pdf](http://www.mtakti.hu/wp-content/uploads/2018/03/Vesz2017_02_CsorbaG.pdf).
- GELENCSÉR DÁNIEL: A versenyjogi kártérítési perekről általában. In: Polauf Tamás (szerk.): Versenyjogi kártérítési perek. Kézikönyv a joggyakorlat számára. Budapest, Wolters Kluwer, 2018, pp. 251–264.
- KLEIN TAMÁS–TÓTH ANDRÁS: A robotika egyes szabályozási kérdései. In: Homicskó Árpád Olivér (szerk.): Egyes modern technológiák etikai, jogi és szabályozási kihívásai. Budapest, Károli Gáspár Református Egyetem Állam- és Jogtudományi Kar, 2018, p. 93–118. [http://www.kre.hu/ajk/images/doc4/Egyes\\_modern\\_techologiak\\_etikai\\_jogi\\_es\\_szabalyozasi\\_kihivasai.pdf](http://www.kre.hu/ajk/images/doc4/Egyes_modern_techologiak_etikai_jogi_es_szabalyozasi_kihivasai.pdf).
- KOÓS GÁBOR: A sávós adórendszerek állami támogatási szempontú vizsgálata. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István–Berezvai Zombor (szerk.): Verseny és szabályozás, 2017. Budapest, MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, 2018, p. 115–158.
- MÁRK LILI: Az engedékenységi politika hatásai és alkalmazása. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István–Berezvai Zombor (szerk.): Verseny és szabályozás, 2017. Budapest, MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, 2018, p. 191–226. [http://www.mtakti.hu/wp-content/uploads/2018/03/Vesz2017\\_07\\_MarkL.pdf](http://www.mtakti.hu/wp-content/uploads/2018/03/Vesz2017_07_MarkL.pdf).
- MIKE KÁROLY–BOZA ISTVÁN–MOLNÁR GÁBOR TAMÁS: A vállalkozói szerveződések mint szerződéstámogató intézmények: egy magyar vállalati felmérés tanulságai. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István–Berezvai Zombor (szerk.): Verseny és szabályozás, 2017. Budapest, MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, 2018, p. 62–90. [http://www.mtakti.hu/wp-content/uploads/2018/03/Vesz2017\\_03\\_MikeK\\_BozaI\\_MolnarGT.pdf](http://www.mtakti.hu/wp-content/uploads/2018/03/Vesz2017_03_MikeK_BozaI_MolnarGT.pdf).
- NAGY CSONGOR ISTVÁN: Az engedékenységi politika keretében való együttműködés fékező- és hajtóerői: összehasonlító jogi adalékok. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István–Berezvai Zombor (szerk.): Verseny és szabályozás, 2017. Budapest, MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, 2018, p. 159–190. [http://www.mtakti.hu/wp-content/uploads/2018/03/Vesz2017\\_06\\_NagyCsI.pdf](http://www.mtakti.hu/wp-content/uploads/2018/03/Vesz2017_06_NagyCsI.pdf).
- NEMESSÁNYI ZOLTÁN: Joghatóság versenykorlátozó megállapodással okozott károk megtérítése iránti perekben. In: Bodzási Balázs (szerk.): A gazdasági jog és az adójog aktuális kérdései 2018-ban. Gazdasági jogi kutatások a Budapesti Corvinus Egyetemen. Budapest, Magyar Közlöny Lap- és Könyvkiadó, 2018, pp. 157–168.
- PÁPAI ZOLTÁN–NAGY PÉTER: Gúzsba kötve táncolni: a nullás díjszabás kezelése a hálózatszemlegességi szabályozásban. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István–Berezvai Zombor (szerk.): Verseny és szabályozás, 2017. Budapest, MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, 2018, p. 229–271. [http://www.mtakti.hu/wp-content/uploads/2018/03/Vesz2017\\_08\\_PapaiZ\\_NagyP.pdf](http://www.mtakti.hu/wp-content/uploads/2018/03/Vesz2017_08_PapaiZ_NagyP.pdf).
- SIMONE KOHNZ: Kárszámítás. (Fordította: Vibók Tamás, Kocsis Márton). In: Polauf Tamás (szerk.): Versenyjogi kártérítési perek. Kézikönyv a joggyakorlat számára. Budapest, Wolters Kluwer, 2018, pp. 175–203.

- SZUCHY RÓBERT: Az intelligens energetikai rendszerek szabályozási kérdései. In: Homicskó Árpád Olivér (szerk.): Egyes modern technológiák etikai, jogi és szabályozási kihívásai. Budapest, Károli Gáspár Református Egyetem Állam- és Jogtudományi Kar, 2018, p. 179–198. [http://www.kre.hu/ajk/images/doc4/Egyes\\_modern\\_technologiak\\_etikai\\_jogi\\_es\\_szabalyozasi\\_kihivasai.pdf](http://www.kre.hu/ajk/images/doc4/Egyes_modern_technologiak_etikai_jogi_es_szabalyozasi_kihivasai.pdf).
- TAKÁCSNÉ TÓTH BORBÁLA–KOTEK PÉTER–KADERJÁK PÉTER: Az első európai koordinált gázkapacitás-aukciónak hatékonysága és tanulságai. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István–Berezvai Zombor (szerk.): Verseny és szabályozás, 2017. Budapest, MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, 2018, p. 272–288. [http://www.mtaki.hu/wp-content/uploads/2018/03/Vesz2017\\_09\\_TakacsneTothB\\_KotekP\\_KaderjakP.pdf](http://www.mtaki.hu/wp-content/uploads/2018/03/Vesz2017_09_TakacsneTothB_KotekP_KaderjakP.pdf).
- TÓTH ANDRÁS: A web 2.0 versenyjogi vonatkozásai. In: Klein Tamás (szerk.): Tanulmányok a technológia- és cyberjog néhány aktuális kérdéséről. Budapest, Médiatudományi Intézet, 2018, 159 p. (Médiatudományi könyvtár, 30).
- TÓTH ANDRÁS: Hálózati és információs rendszerek biztonsága európai szabályozásának alapjai. In: Klein Tamás–Tóth András (szerk.): Technológia jog, robotjog, cyberjog. Budapest, Wolters Kluwer, 2018, p. 269–292.
- TÓTH ANDRÁS: Hálózatszemlegesség. In: Klein Tamás–Tóth András (szerk.): Technológia jog, robotjog, cyberjog. Budapest, Wolters Kluwer, 2018, p. 262–268.
- TÓTH ANDRÁS: Versenyjog. In: Klein Tamás–Tóth András (szerk.): Technológia jog, robotjog, cyberjog. Budapest, Wolters Kluwer, 2018, p. 87–120.
- TÓTH TIHAMÉR: A versenyfelügyeleti bírság összegének egyes kérdései az új bírságközlémények fényében. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István–Berezvai Zombor (szerk.): Verseny és szabályozás, 2017. Budapest, MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, 2018, p. 13–32. [http://www.mtaki.hu/wp-content/uploads/2018/03/Vesz2017\\_01\\_TohtT.pdf](http://www.mtaki.hu/wp-content/uploads/2018/03/Vesz2017_01_TohtT.pdf).

#### *Folyóiratcikkek*

- BAK LÁSZLÓ: Tiszteletstelen kereskedelmi gyakorlatok az adatalapú gazdaságban. Versenytükrök, 14. évf. 7. Különszám. 2018, p. 4–15. [http://www.gvh.hu/data/cms1038283/Versenytukor\\_kulonszam\\_VII.pdf](http://www.gvh.hu/data/cms1038283/Versenytukor_kulonszam_VII.pdf).
- BOZSIK NORBERT: A magyar élelmiszerek versenypozíciójának alakulása az Európai Unió piacán. Acta Carolus Robertus, Vol. 8. No. 1. 2018, p. 39–51. [https://ageconsearch.umn.edu/record/274087/files/Acta%20Carolus%20Robertus%202018\\_8\(1\)\\_Cikk\\_4.pdf](https://ageconsearch.umn.edu/record/274087/files/Acta%20Carolus%20Robertus%202018_8(1)_Cikk_4.pdf).
- BULETS, SIBILLA–PANYINA JÚLIA–CHEPIS, OLESYA–REVUTSKA, IRINA: Az ukrán biztosítási jogi szabályozás és biztosítási piac főbb jellemzői. Biztosítás és Kockázat, 5. évf. 1. sz. 2018, p. 90–100. <http://real.mtak.hu/82627/>.
- BURÁNSZKI JUDIT: Az Európai Unió Bíróságának ítélete az FSL Holdings NV és társai ügyben. Versenytükrök, 14. évf. 1. sz. 2018, p. 74–81. [http://www.gvh.hu/data/cms1039001/Versenytukor\\_2018\\_01.pdf](http://www.gvh.hu/data/cms1039001/Versenytukor_2018_01.pdf).
- ERDEI GABRIELLA: Az innováció szerepe az uniós fúziókontrollban, a Dow/DuPont ügy. Versenytükrök, 14. évf. 2. sz. 2018, p. 4–11. [http://www.gvh.hu/data/cms1039897/Versenytukor\\_2018\\_2.pdf](http://www.gvh.hu/data/cms1039897/Versenytukor_2018_2.pdf).
- FAZEKAS BALÁZS–BECSKY-NAGY PATRÍCIA: Az állam a kockázati tőkés szerepében. Közgazdasági Szemle, 65. évf. 12. sz. 2018, p. 1257–1280. <http://real.mtak.hu/88488/>.

- FEHÉR PÉTER: A digitális átalakulás módszereinek feltárása a közszolgáltatásokban – a design thinking módszertan alkalmazási lehetőségei. *Vezetéstudomány*, 49. évf. 7–7. sz. 2018, p. 22–31. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2018.07-08.03>.
- FEJES GÁBOR: Tézisek és javaslatok a végrehajtási tilalom értelmezése kapcsán – jegyzetek egy panelvita margójára. *Versenytükör*, 14. évf. 7. Különszám, 2018, p. 23–39. [http://www.gvh.hu/data/cms1038283/Versenytukor\\_kulonszam\\_VII.pdf](http://www.gvh.hu/data/cms1038283/Versenytukor_kulonszam_VII.pdf).
- FORGÁCS IMRE: Szabályozható-e a közösségi média? (Tézisek). *Jogtudományi Közlöny*, 73. évf. 1. sz. 2018, p. 526–533.
- GAÁL SZILVIA: A dohánytermékek állami szabályozásának közpénzügyi vetülete. *Közjavak*, 4. évf. 1. sz. 2018, [http://kozjavakfolyoirat.hu/sites/default/files/files/KOZJAVAK\\_2018\\_kulonszam\\_38\\_43.pdf](http://kozjavakfolyoirat.hu/sites/default/files/files/KOZJAVAK_2018_kulonszam_38_43.pdf).
- JANCSIK ANDRÁS–MICHALKÓ GÁBOR–CSERNYIK MÁRTA: Megosztás megosztottság nélkül – az Airbnb és a budapesti szálláshelypiac átalakulása. *Közgazdasági Szemle*, 65. évf. 3. sz. 2018, p. 259–286. [http://real.mtak.hu/77930/1/03\\_Jancsik\\_MichalkoCsernyika\\_u.pdf](http://real.mtak.hu/77930/1/03_Jancsik_MichalkoCsernyika_u.pdf).
- JÓZSA ZOLTÁN: A köz érdekében? Közigazgatás és közösségi szerepek változásáról. *Közjavak*, 4. évf. 3. sz. 2018, [http://kozjavakfolyoirat.hu/sites/default/files/inline-files/KOZJAVAK\\_2018\\_3%20sz%C3%A1m\\_13\\_21.pdf](http://kozjavakfolyoirat.hu/sites/default/files/inline-files/KOZJAVAK_2018_3%20sz%C3%A1m_13_21.pdf).
- KECSKÉS ANDRÁS: A bankrendszer jogi háttere és deregulációja az Amerikai Egyesült Államokban. *Magyar Jog*, 65. évf. 3. sz. 2018, p. 138–144.
- KERÉNYI ÁDÁM–MOLNÁR JÚLIA–MÜLLER JÁNOS: Veszedelem viszonyok a bankok és a fintechek között? *Gazdaság és Pénzügy*, 5. évf. 1. sz. 2018, p. 88–99. <http://www.bankszovetseg.hu/Public/gep/2018/088-99ig%20kerenyi-molnar-muller.pdf>.
- KOPÁCSI ISTVÁN: Bizonyítékok felhasználhatósága versenyfelügyeleti eljárásban. *Versenytükör*, 14. évf. 2. sz. 2018, p. 21–30. [http://www.gvh.hu/data/cms1039897/Versenytukor\\_2018\\_2.pdf](http://www.gvh.hu/data/cms1039897/Versenytukor_2018_2.pdf).
- LENTNER CSABA: A jegybanki szabályozás tanulságai a 2008–2015-ös időszakból – nemzetközi összehasonlító elemzés. *Gazdaság és Jog*, 26. évf. 3. sz. 2018, p. 6–11.
- LOVAS DÓRA: Állami támogatások uniós jogi szabályozása, különös tekintettel az energiaszektorra. *Európai Jog*, 18 évf. 2. sz. 2018, p. 24–31.
- LOVAS DÓRA: Az állami támogatások nyújtásának keletkezéskori garanciái. *Közjavak*, 4. évf. 1. sz. 2018, [http://kozjavakfolyoirat.hu/sites/default/files/files/KOZJAVAK\\_2018\\_kulonszam\\_14-8.pdf](http://kozjavakfolyoirat.hu/sites/default/files/files/KOZJAVAK_2018_kulonszam_14-8.pdf).
- MÉRŐ KATALIN: A kockázatalapú bankszabályozás előretörése és visszaszorulása – az ösztönzési struktúrák szerepe. *Közgazdasági Szemle*, 65. évf. 10. sz. 2018, p. 981–1005. [http://epa.oszk.hu/00000/00017/00263/pdf/EPA00017\\_kozgazdasagi\\_szemle\\_2018\\_10\\_0981-1005.pdf](http://epa.oszk.hu/00000/00017/00263/pdf/EPA00017_kozgazdasagi_szemle_2018_10_0981-1005.pdf).
- MUZSALYI RÓBERT: Az egyenértékűség elve az Európai Unió Bíróságának gyakorlatában. *Európai Jog*, 18. évf. 4. sz. 2018, p. 1–9.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN: Nemzeti szuverenitás és regionális gazdasági integráció a 21. században. *Magyar Tudomány*, 179. évf. 3. sz. 2018, p. 394–404. [http://epa.oszk.hu/00600/00691/00174/pdf/EPA00691\\_mtud\\_2018\\_03\\_394-404.pdf](http://epa.oszk.hu/00600/00691/00174/pdf/EPA00691_mtud_2018_03_394-404.pdf).
- ORMOSI PÉTER: A versenyhatóságok kartellekkel kapcsolatos elrettentő hatása. *Versenytükör*, 14. évf. 1. sz. 2018, p. 31–36. [http://www.gvh.hu/data/cms1039001/Versenytukor\\_2018\\_01.pdf](http://www.gvh.hu/data/cms1039001/Versenytukor_2018_01.pdf).
- RÉVÉSZ BALÁZS–BUZÁS PÉTER: Közérdekű adat-e a piaci bevétel felhasználására vonatkozó információ? Nyilvánosság a köztulajdonban álló gazdasági társaságok vonatkozásában. *Közjavak*, 4. évf. 2. sz. 2018, [http://kozjavakfolyoirat.hu/sites/default/files/inline-files/KOZJAVAK\\_2018\\_2szam\\_final\\_4\\_8.pdf](http://kozjavakfolyoirat.hu/sites/default/files/inline-files/KOZJAVAK_2018_2szam_final_4_8.pdf).

- SIPKA RENÁTA: A fenntarthatóságot célzó megállapodások versenyjogi értékelésének keretei – az európai legjobb gyakorlatok bemutatása. Versenytükör, 14. évf. 1. sz. 2018, p. 37–48. [http://www.gvh.hu/data/cms1039001/Versenytukor\\_2018\\_01.pdf](http://www.gvh.hu/data/cms1039001/Versenytukor_2018_01.pdf).
- SORBÁN KINGA: A videomegosztó platformok európai szabályozásának aktuális kérdései. Médiautató, 1. sz. 2018, p. 9–20. [https://mediakutato.hu/cikk/2018\\_01\\_tavaszi/01\\_a\\_videomegosztó\\_platformok\\_európai\\_szabályozása.pdf](https://mediakutato.hu/cikk/2018_01_tavaszi/01_a_videomegosztó_platformok_európai_szabályozása.pdf).
- STAVICZKY PÉTER: A piaci magánszereplő elvének alkalmazása támogatásban részesült vállalkozások esetén. Európai Jog, 18. évf. 1. sz. 2018, p. 13–17.
- SULYOK MÁRTON PÉTER: A gazdasági verseny alkotmányos védelme Magyarországon a rendszerváltástól napjainkig. Jogtudományi Közöny, 73. évf. 1. sz. 2018, p. 29–38.
- SZALAY KLÁRA–POLYÁK GÁBOR: Hírérték–hír, érték. A híraggregáció jogi megítélése a szerzői jog és a hírpiazi változások tükrében. Magyar Jog, 65. évf. 12. sz. 2018, p. 679–689.
- TÓTH ANDRÁS: Algoritmusok és versenyjog. Versenytükör, 14. évf. 2. sz. 2018, p. 40–50. [http://www.gvh.hu/data/cms1039897/Versenytukor\\_2018\\_2.pdf](http://www.gvh.hu/data/cms1039897/Versenytukor_2018_2.pdf).
- TÓTH TIHAMÉR: Kicsi a bors, de valóban erős? Kkv-k a versenyjogban. Versenytükör, 14. évf. 7. Különszám, 2018, p. 40–54. [http://www.gvh.hu/data/cms1038283/Versenytukor\\_kulonszam\\_VII.pdf](http://www.gvh.hu/data/cms1038283/Versenytukor_kulonszam_VII.pdf).
- UNGHVÁRY TAMÁS–TARALIK KRISZTINA–CSERNÁK JÓZSEF: Fogyasztói trendek jelene és jövője az okostelefon-piacon egy primer kutatás alapján. Acta Carolus Robertus, Vol. 8. No. 1. 2018, p. 255–268. [https://ageconsearch.umn.edu/record/274102/files/Acta%20Carolus%20Robertus%202018\\_8\(1\)\\_Cikk\\_19.pdf](https://ageconsearch.umn.edu/record/274102/files/Acta%20Carolus%20Robertus%202018_8(1)_Cikk_19.pdf).

### *Műhelytanulmányok*

- BARTEK-LESI MÁRIA–FELSMANN BALÁZS–KEREKES LAJOS–MEZŐSI ANDRÁS–SZABÓ LÁSZLÓ: Az energiaátmenetet lassító szabályozói akadályok – magyar országtanulmány. ENABLE kutatási projekt tanulmány, (D5.2) Budapest, REKK, 2018, október 10. [https://rekk.hu/publikacio/88/az\\_energiaatmenetet\\_lassito\\_szabalyozoi\\_akadalyok\\_-\\_magyar\\_orszagtanulmany](https://rekk.hu/publikacio/88/az_energiaatmenetet_lassito_szabalyozoi_akadalyok_-_magyar_orszagtanulmany).
- BARTEK-LESI MÁRIA–MEZŐSI ANDRÁS–SZAJKÓ GABRIELLA: Növekvő árak az európai emissziókereskedelmi piacon. Felgyorsulhat az energiaátmenet? Budapest, REKK, 2018, november 7. [https://rekk.hu/downloads/academic\\_publications/rekk\\_policybrief\\_hu\\_2018\\_06.pdf](https://rekk.hu/downloads/academic_publications/rekk_policybrief_hu_2018_06.pdf).
- KISS KÁROLY MIKLÓS–EDŐCS KINGA: A Modelling of the Role of Social Networks in Market Mechanism - Social Ties as Screening Tools in Price Discrimination. Discussion Papers MT-DP-2018/24. Budapest, Institute of Economics, Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences. 2018, <http://real.mtak.hu/85791/1/MTDP1824.pdf>.
- LŐRINCZ LÁSZLÓ–KISS KÁROLY MIKLÓS–ELEKES ZOLTÁN–CSÁFORDI ZSOLT–LENGYEL BALÁZS: Az iparágak közti hasonlóság mérésének hálózati módszerei és relevanciájuk a gazdaságfejlesztésben. Discussion papers MT-DP-2018/16. Budapest, MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont Közgazdaság-tudományi Intézet, 2018, <http://www.mtakti.hu/wp-content/uploads/2018/08/MTDP1816.pdf>.
- MEZŐSI ANDRÁS–TAKÁCSNÉ TÓTH BORBÁLA–KOTEK PÉTER: A 2018 március eleji nagykereskedelmi gázártúske okai. Budapest, REKK, 2018. április 24. [https://rekk.hu/downloads/academic\\_publications/rekk\\_policybrief\\_02\\_2018\\_en.pdf](https://rekk.hu/downloads/academic_publications/rekk_policybrief_02_2018_en.pdf).

PÁPAI ZOLTÁN–CSORBA GERGELY–NAGY PÉTER–MCLEAN ALIZ: Competition policy issues in mobile network sharing. A European perspective. Discussion papers, MT-DP-2018/28. Budapest, Institute of Economics, Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences, 2018, <http://www.mtaki.hu/wp-content/uploads/2018/11/MTDP1828.pdf>.

## II. VÁLOGATÁS A KÜLFÖLDI SZAKIRODALOMBÓL

### *Könyvek*

- ABBOTT, MALCOLM: The Economics of the Gas Supply Industry. Routledge, 2018, 236 p.
- BUTLER, HENRY N.–KLICK, JONATHAN (eds.): History of Law and Economics. Edward Elgar, 2018, 880 p.
- CASH, DANIEL: Regulation and the Credit Rating Agencies: Restraining Ancillary Services. Routledge, 2018, 170 p.
- CHARBIT, NICOLAS–AHMAD, SONIA (eds.): Frédéric Jenny Liber Amicorum: Standing Up for Convergence and Relevance in Antitrust. Institute of Competition Law, 2018, 388 p.
- CHAUDHURI, RANAJAY RAY: Central Bank Independence, Regulations, and Monetary Policy: From Germany and Greece to China and the United States. Palgrave Macmillan, 2018, 400 p.
- CHIARAMONTE, LAURA: Bank Liquidity and the Global Financial Crisis: The Causes and Implications of Regulatory Reform. Palgrave Macmillan, 2018, 200 p.
- DAVIDSON, NESTOR M.–FINCK, MICHÈLE–INFRANCA, JOHN J. (eds.): The Cambridge Handbook of the Law of the Sharing Economy. Cambridge University Press, 2018, 650 p.
- DI PORTO, FABIANA–PODSZUN, RUPPRECHT (eds.): Abusive Practices in Competition Law. Edward Elgar, 2018, 521 p.
- DRALLE, TILMAN MICHAEL: Ownership Unbundling and Related Measures in the EU Energy Sector: Foundations, the Impact of WTO Law and Investment Protection. Springer, 2018, 373 p.
- ELLISON, ROBIN: Red Tape: Managing Excess in Law, Regulation and the Courts. Cambridge University Press, 2018, 554 p.
- FUMAGALLI, CHIARA–MOTTA, MASSIMO–CALCAGNO, CLAUDIO: Exclusionary Practices: The Economics of Monopolisation and Abuse of Dominance. Cambridge University Press, 2018, 648 p.
- GÓRKA, JAKUB: Interchange Fee Economics: To Regulate or Not to Regulate? Palgrave Macmillan, 2018, 181 p.
- GUDAS, KAROLIS: The Law and Policy of International Trade in Electricity: Access to and development of cross-border electricity transmission infrastructure under EU and WTO frameworks. Europa Law Publishing, 2018, 205 p.
- HANCHER, LEIGH–DE HAUTECLOCQUE, ADRIEN–MARIA SALERNO, FRANCESCO: State Aid and the Energy Sector. Hart, 2018, 640 p.
- HATZOPOULOS, VASSILIS: The Collaborative Economy and EU Law. Hart, 2018, 316 p.
- HOUGAARD, JENS LETH: Allocation in Networks. MIT Press, 2018, 296 p.
- HUMPHREYS, PETER–SIMPSON, SEAMUS: Regulation, Governance and Convergence in the Media. Edward Elgar, 2018, 288 p.



- IBÁÑEZ COLOMO, PABLO: *The Shaping of EU Competition Law*. Cambridge University Press, 2018, 384 p.
- KEMP, KATHARINE: *Misuse of Market Power: Rationale and Reform*. Cambridge University Press, 2018, 268 p.
- KILPATRICK, BRUCE–KOBEL, PIERRE–KËLLEZI, PRANVERA (eds.): *Antitrust Analysis of Online Sales Platforms & Copyright Limitations and Exceptions*. Springer, 2018, 602 p.
- KOPPL, ROGER: *Expert Failure*. Cambridge University Press, 2018, 290 p.
- LAMBERTINI, LUCA: *Differential Games in Industrial Economics*. Cambridge University Press, 2018, 258 p.
- LECZYKIEWICZ, DOROTA–WEATHERILL, STEPHEN: *The Images of the Consumer in EU Law: Legislation, Free Movement and Competition Law*. Hart, 2018, 488 p.
- McKEE, DEREK–MAKELA, FINN–SCASSA, TERESA (eds.): *Law and the “Sharing Economy”: Regulating Online Market Platforms*. University of Ottawa Press, 2018, 434 p.
- MEEUS LEONARDO–GLACHANT, JEAN-MICHEL (eds.): *Electricity Network Regulation in the EU: The Challenges Ahead for Transmission and Distribution*. Edward Elgar, 2018, 176 p.
- NASCIMBENE, BRUNO–DI PASCALE, ALESSIA (eds.): *The Modernisation of State Aid for Economic and Social Development*. Springer, 2018, 314 p.
- NG, WENDY: *The Political Economy of Competition Law in China*. Cambridge University Press, 2018, 414 p.
- NIHOUL, PAUL–VAN CLEYNENBREUGEL, PIETER (eds.): *The Roles of Innovation in Competition Law Analysis*. Edward Elgar, 2018, 424 p.
- OSBORNE, EVAN: *Self-Regulation and Human Progress: How Society Gains When We Govern Less*. Stanford University Press, 2018, 272 p.
- PARCU, PIER LUIGI–BRENNAN, TIMOTHY–GLASS, VICTOR (eds.): *New Business and Regulatory Strategies in the Postal Sector*. Springer, 2018, 338 p.
- PARCU, PIER LUIGI–MONTI, GIORGIO–BOTTA, MARCO (eds.): *Private Enforcement of EU Competition Law: The Impact of the Damages Directive*. Edward Elgar, 2018, 256 p.
- PISARKIEWICZ, ANNA RENATA: *Margin Squeeze in the Electronic Communications Sector: Critical Analysis of the Decisional Practice and Case Law*. Wolters Kluwer, 2018, 376 p.
- RODGER, BARRY–SOUSA FERRO, MIGUEL–MARCOS, FRANCISCO (eds.): *The EU Antitrust Damages Directive: Transposition in the Member States*. Oxford University Press, 2018, 560 p.
- SHADIKHODJAEV, SHERZOD: *Industrial Policy and the World Trade Organization: Between Legal Constraints and Flexibilities*. Cambridge University Press, 2018, 346 p.
- SUNSTEIN, CASS R.: *The Cost-Benefit Revolution*. MIT Press, 2018, 288 p.
- TOWNLEY, CHRISTOPHER: *A Framework for European Competition Law: Co-ordinated Diversity*. Hart, 2018, 584 p.
- TREMBLAY, VICTOR J.–SCHROEDER, ELIZABETH–TREMBLAY, CAROL HORTON (eds.): *Handbook of Behavioral Industrial Organization*. Edward Elgar, 2018, 480 p.
- TUCKER, PAUL: *Unelected Power: The Quest for Legitimacy in Central Banking and the Regulatory State*. Princeton University Press, 2018, 656 p.
- TUROW, JOSEPH: *The Aisles Have Eyes: How Retailers Track Your Shopping, Strip Your Privacy, and Define Your Power*. Yale University Press, 2018, 344 p.
- VIALE, RICCARDO–MOUSAVI, SHABNAM–ALEMANNI, BARBARA–FILOTTO, UMBERTO: *The Behavioural Finance Revolution: A New Approach to Financial Policies and Regulations*. Edward Elgar, 2018, 272 p.

WU, TIM: The Curse of Bigness: Antitrust in the New Gilded Age. *Columbia Global Reports*, 2018, 154 p.

ZAMIR, EYAL–TEICHMAN, DORON: *Behavioral Law and Economics*. Oxford University Press, 2018, 640 p.

*Folyóiratcikkek*

AGHION, PHILIPPE–BECHTOLD, STEFAN–CASSAR, LEA–HERZ HOLGER: The Causal Effects of Competition on Innovation: Experimental Evidence. *Journal of Law, Economics, and Organization*, Vol. 34. No. 2. 2018, pp. 162–195. <https://doi.org/10.1093/jleo/ewy004>.

AGIAKLOGLOU, C.–POLEMIS, M. J.: The Impact of Structural Reforms on Telecommunications Performance. *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 18. No. 2. 2018, pp. 209–222. <https://doi.org/10.1007/s10842-017-0261-4>.

AMELIO, ANDREA–BUETTNER, THOMAS–HARITON, CYRIL–KOLTAY, GÁBOR–PAPANDROPOULOS, PENELOPE–SAPI, GEZA–VALLETTI, TOMMASO–ZENER, HANS: Recent Developments at DG Competition: 2017/2018, *Review of Industrial Organization*, Vol. 53. No. 4. 2018, pp. 653–679. <https://doi.org/10.1007/s11151-018-9671-7>.

ANDERSON, SIMON P.–FOROS, ØYSTEIN–KIND, HANS JARLE: Competition for Advertisers and for Viewers in Media Markets. *Economic Journal*, Vol. 128. No. 608. 2018, pp. 34–54. <https://doi.org/10.1111/econj.12428>.

ASENOV, E.: Development of the Regional Natural Gas Market in Southeast Europe. *Inter-economics*, Vol. 53. No. 4. 2018, pp. 233–238. <https://doi.org/10.1007/s10272-018-0755-2>.

AWREY, DAN–CLARKE, BLANAID–GRIFFITH, SEAN J.: Resolving the Crisis in U.S. Merger Regulation. *Yale Journal on Regulation*, Vol. 35. No. 1. 2018, pp. 1–65. <http://yalejreg.com/articlepdfs/35-JREG-1.pdf>.

BAILEY, DAVID: The new frontiers of Article 102 TFEU: antitrust imperialism or judicious intervention? *Journal of Antitrust Enforcement*, Vol. 6. No. 1. 2018, pp. 25–53. <https://doi.org/10.1093/jaenfo/jnx020>.

BANIA, KONSTANTINA: The role of consumer data in the enforcement of EU competition law. *European Competition Journal*, Vol. 14. No.1. 2018, pp. 38–80. <https://doi.org/10.1080/17441056.2018.1429555>.

BARROS, PEDRO P.–HOERNIG, STEFFEN H.: Sectoral Regulators and the Competition Authority: Which Relationship is Best? *Review of Industrial Organization*, Vol. 52. No. 3. 2018, pp. 451–472. <https://doi.org/10.1007/s11151-017-9582-z>.

BASSO, ADRIANO–BON, JULIE–TASKER, BETHANY–TIMAN, NATALIE–WALKER, MIKE–WHITCOMBE, CHRIS: Recent Developments at the CMA: 2017–2018, *Review of Industrial Organization*, Vol. 53. No. 4. 2018, pp. 615–635. <https://doi.org/10.1007/s11151-018-9668-2>.

BASTIANIN, ANDREA–CASTELNOVO, PAOLO–FLORIO, MASSIMO: Evaluating regulatory reform of network industries: a survey of empirical models based on categorical proxies. *Utilities Policy*, Vol. 55. 2018, pp. 115–128. <https://doi.org/10.1016/j.jup.2018.09.012>.

BERTOMÉU-SÁNCHEZ, SALVADOR–CAMOS, DANIEL–ESTACHE, ANTONIO: Do economic regulatory agencies matter to private-sector involvement in water utilities in developing countries? *Utilities Policy*, Vol. 50. 2018, pp. 153–163. <https://doi.org/10.1016/j.jup.2018.01.001>.

BLATTER, MARC–EMONS, WINAND: Optimal Leniency Programs When Firms Have Cumulative and Asymmetric Evidence. *Review of Industrial Organization*, Vol. 52. No. 3. 2018, pp. 403–427. <https://doi.org/10.1007/s11151-017-9586-8>.

- BOS, IWAN–DAVIES, STEPHEN–HARRINGTON, JOSEPH E.–ORMOSI, PETER L.: Does enforcement deter cartels? A tale of two tails. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 59. 2018, pp. 372–405. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2018.04.005>.
- BOSHOF, WILLEM–FRÜBING, STEFAN–HÜSCHEL RATH, KAI: Information exchange through non-binding advance price announcements: an antitrust analysis. *European Journal of Law and Economics*, Vol. 45. No. 3. 2018, pp. 439–468. <https://doi.org/10.1007/s10657-016-9549-9>.
- BOSTOEN, FRISO: Neutrality, Fairness or Freedom? Principles for Platform Regulation. *Internet Policy Review*, Vol. 7. No. 1. 2018, pp. 1–19. <https://policyreview.info/node/785/pdf>.
- BOYD, WILLIAM: Just Price, Public Utility, and the Long History of Economic Regulation in America. *Yale Journal on Regulation*, Vol. 35. Special Issue, 2018, pp. 721–777. <http://yalejreg.com/articlepdfs/35-JREG-721.pdf>.
- BRADFORD, ANU–CHILTON, ADAM S.: Competition law around the world from 1889 to 2010: the Competition Law Index. *Journal of Competition Law & Economics*, Vol. 14. No. 3. 2018, pp. 393–432. <https://doi.org/10.1093/joclec/nhy011>.
- BREKKE, KURT R.–SICILIANI, LUIGI–STRAUME, ODD RUNE: Can Competition Reduce Quality? *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 174. No. 3. 2018, pp. 421–447. <https://doi.org/10.1628/093245617X15010500333985>.
- BRENNAN, TIMOTHY J.: Should Antitrust Go Beyond “Antitrust”? *Antitrust Bulletin*, Vol. 63. No. 1. 2018, pp. 49–64. <https://doi.org/10.1177/0003603X18756143>.
- BRIGLAUER, WOLFGANG–CAMBINI, CARLO–GRAJEK, MICHAŁ: Speeding up the internet: Regulation and investment in the European fiber optic infrastructure. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 61. 2018, pp. 613–652. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2018.01.006>.
- BUSH, DARREN: Consumer Welfare Theory as an Ethical Consideration: An Essay on Hipsters, Invisible Feet, and the “Science” of Economics. *Antitrust Bulletin*, Vol. 63. No. 4. 2018, pp. 509–528. <https://doi.org/10.1177%2F0003603X18815001>.
- CACCINELLI, CHIARA–TOLEDANO, JOËLLE: Assessing anticompetitive practices in two-sided markets: the Booking.com cases. *Journal of Competition Law & Economics*, Vol. 14. No. 2. 2018, pp. 193–234. <https://doi.org/10.1093/joclec/nhy005>.
- CAHILL, CATRÍONA–PALCIC, DÓNAL–REEVES, EOIN: Striving to deliver: commercialization and performance in Ireland’s postal sector. *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 89. No. 3. 2018, pp. 527–542. <https://doi.org/10.1111/apce.12178>.
- CALZADA, JOAN–TSELEKOUNIS, MARKOS: Net Neutrality in a hyperlinked Internet economy. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 59. 2018, pp. 190–221. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2018.03.003>.
- CHEN, JIAWEI: Switching costs and network compatibility. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 58. 2018, pp. 1–30. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2017.12.003>.
- CHEN, YONGMIN–ZHANG, TIANLE: Intermediaries and consumer search. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 57. 2018, pp. 255–277. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2017.08.001>.
- CHOI, JAY PIL–JEON, DOH-SHIN–KIM, BYUNG-CHEOL: Net Neutrality, Network Capacity, and Innovation at the Edges. *Journal of Industrial Economics*, Vol. 66. No. 1. 2018, pp. 172–204. <https://doi.org/10.1111/joie.12161>.

- COLANGELO, GIUSEPPE–MAGGIOLINO, MARIATERESA: Applying two-sided markets theory: the Mastercard and American Express decisions. *Journal of Competition Law & Economics*, Vol. 14. No. 1. 2018, pp. 115–143. <https://doi.org/10.1093/joclec/nhy001>.
- CRANOR, CARL. F.–FINKEL, ADAM. M.: Toward the usable recognition of individual benefits and costs in regulatory analysis and governance. *Regulation & Governance*, Vol. 12. No. 1. pp. 131–149. <https://doi.org/10.1111/rego.12128>.
- DAVIS, PETER: Economic evidence and procedural fairness: lessons from the uk competition regime, *Journal of Competition Law & Economics*, Vol. 14. No. 1. 2018, pp. 1–45. <https://doi.org/10.1093/joclec/nhy002>.
- DAVIS, PETER–MANI, VIVEK: The Law and Economics of Excessive and Unfair Pricing:: A Review and a Proposal. *Antitrust Bulletin*, Vol. 63. No. 4. 2018, pp. 399–430. <https://doi.org/10.1177%2F0003603X18807804>.
- DE HAAN, THOMAS–LINDE, JONA: ‘Good Nudge Lullaby’: Choice Architecture and Default Bias Reinforcement. *Economic Journal*, Vol. 128. No. 610. 2018, pp. 1180–1206. <https://doi.org/10.1111/econj.12440>
- DECKER, CHRISTOPHER: Utility and regulatory decision-making under conditions of uncertainty: Balancing resilience and affordability. *Utilities Policy*, Vol. 51. 2018, pp. 51–60. <https://doi.org/10.1016/j.jup.2018.01.007>.
- DORSEY, ELYSE–RYBNICEK, JAN M.–WRIGHT, JOSHUA. D: Hipster Antitrust Meets Public Choice Economics: The Consumer Welfare Standard, Rule of Law, and Rent Seeking. *CPI Antitrust Chronicle*, 2018, április. <https://www.competitionpolicyinternational.com/wpcontent/uploads/2018/04/CPI-Dorsey-Rybnicek-Wright.pdf>.
- EBEN, MAGALI: Fining Google: a missed opportunity for legal certainty? *European Competition Journal*, Vol. 14. No. 1. pp. 129–151. <https://doi.org/10.1080/17441056.2018.1460973>
- ECKERT, SANDRA: Two spheres of regulation: Balancing social and economic goals. *Regulation & Governance*, Vol. 12. No. 2. 2018, pp.177–191. <https://doi.org/10.1111/rego.12137>.
- EDELMAN, BENJAMIN–GERADIN, DAMIEN: An Introduction to the Competition Law and Economics of “Free”. *Antitrust Chronicle*, Summer 2018, Vol.1. No. 3. 7 p. <https://www.competitionpolicyinternational.com/wp-content/uploads/2018/09/CPI-Edelman-Geradin.pdf>.
- EDQUIST, HARALD–GOODRIDGE, PETER–HASKEL, JONATHAN–LI, XUAN–LINDQUIST, EDWARD: How important are mobile broadband networks for the global economic development? *Information Economics and Policy*, Vol. 45. 2018, pp. 16–29. <https://doi.org/10.1016/j.infoecopol.2018.10.001>.
- ELLIG, JERRY–LAFONTAINE, PAUL–LEIGHTON, WAYNE–RALPH, ERIC–SULLIVAN, SEAN: Economics at the FCC, 2017–2018: Internet Freedom, International Broadband Pricing Comparisons, and a New Office of Economics and Analytics. *Review of Industrial Organization*, Vol. 53. No. 4. 2018, pp. 681–707. <https://doi.org/10.1007/s11151-018-9672-6>
- ELZINGA, KENNETH G.–HOWELL, VANDY M.: Geographic Market Definition in the Merger Guidelines: A Retrospective Analysis. *Review of Industrial Organization*, Vol. 53. No. 3. 2018, pp. 453–475. <https://doi.org/10.1007/s11151-018-9658-4>.
- ENGEL, CHRISTOPH: Empirical Methods for the Law. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 174. No. 1. 2018, pp. 5–23. <https://doi.org/10.1628/093245617X15096094637968>.
- FEDERICO, GIULIO–LANGUS, GREGOR–VALLETTI, TOMMASO: Horizontal mergers and product innovation. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 59. 2018, pp. 1–23. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2018.03.001>.

- FELTOVICH, NICK–HAMAGUCHI, YASUYO: The Effect of Whistle-Blowing Incentives on Collusion: An Experimental Study of Leniency Programs. *Southern Economic Journal*, Vol. 84. No. 4. 2018, pp. 1024–1049. <https://doi.org/10.1002/soej.12263>.
- FROEB, LUKE M.–PITTMAN, RUSSELL W.–TARAGIN, CHARLES S.–TSCHANTZ, STEVEN–WERDEN, GREGORY J.: Economics at the Antitrust Division: 2017–2018, Review of Industrial Organization, Vol. 53. No. 4. pp. 2018, 637–651. <https://doi.org/10.1007/s11151-018-9663-7>.
- FUNK, MICHAEL–JAAG, CHRISTIAN: The more economic approach to predatory pricing. *Journal of Competition Law & Economics*, Vol. 14. No. 2. 2018, pp. 292–310. <https://doi.org/10.1093/joclec/nhy008>.
- GARCIA, DANIEL–JANSSEN, MAARTEN: Retail channel management in consumer search markets. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 58. 2018, pp. 162–182. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2017.05.004>.
- GAUTIER, A.–JACQMIN, J.–POUDOU, J. C.: The prosumers and the grid. *Journal of Regulatory Economics*, Vol. 53. No. 1. 2018, pp. 100–126. <https://doi.org/10.1007/s11149-018-9350-5>.
- GAUTIER, A.–PETIT, N.: Optimal enforcement of competition policy: the commitments procedure under uncertainty. *European Journal of Law and Economics*, Vol. 45. No. 2. 2018, pp. 195–224. <https://doi.org/10.1007/s10657-018-9578-7>.
- GEHARDT, GEORG: Measuring the competitive impact of the internet: Evidence from a natural experiment in broadband access. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 57. 2018, pp. 84–113. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2017.12.006>.
- GENAKOS, CHRISTOS–VALLETTI, TOMMASO–VERBOVEN, FRANK: Evaluating market consolidation in mobile communications. *Economic Policy*, Vol. 33. No. 93. 2018, pp. 45–100. <https://doi.org/10.1093/epolic/eix020>.
- GERLI, PAOLO–VAN DER WEE, MARLIES–VERBRUGGE, SOFIE–WHALLEY, JASON: The involvement of utilities in the development of broadband infrastructure: A comparison of EU case studies. *Telecommunications Policy*, Vol. 42. No. 9. 2018, pp. 726–743. <https://doi.org/10.1016/j.telpol.2018.03.001>.
- GERPOTT, TORSTEN J.: Zero-rating arrangements of mobile Internet access service providers—An analysis of main factors shaping the need for regulatory interventions. *Telecommunications Policy*, Vol. 42. No. 6. 2018, pp. 489–500. <https://doi.org/10.1016/j.telpol.2018.03.003>.
- GILO, DAVID–SPIEGEL, YOSHI: The antitrust prohibition of excessive pricing. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 61. 2018, pp. 503–541. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2018.05.003>.
- GLICK, MARK: The Unsound Theory Behind the Consumer (and Total) Welfare Goal in Antitrust. *Antitrust Bulletin*, Vol. 63. No. 4. 2018, pp. 455–493. <https://doi.org/10.1177/2F0003603X18807802>.
- GOLDSCHLAG, NATHAN–TABARROK, ALEX: Is regulation to blame for the decline in American entrepreneurship? *Economic Policy*, Vol. 33. No. 93. 2018, pp. 5–44. <https://doi.org/10.1093/epolic/eix019>.
- GUERRINI, ANDREA–MOLINOS-SENANTE, MARÍA–ROMANO, GIULIA: Italian regulatory reform and water utility performance: An impact analysis. *Utilities Policy*, Vol. 52. 2018, pp. 95–102. <https://doi.org/10.1016/j.jup.2018.03.005>.
- GUNDLACH, GREGORY T.–MOSS, DIANA L.: Non-Price Effects of Mergers: Introduction and Overview. *Antitrust Bulletin*, Vol. 63. No. 2. 2018, pp. 155–168. <https://doi.org/10.1177/0003603X18770067>.

- HARRINGTON, JOSEPH E.: Developing competition law for collusion by autonomous artificial agents. *Journal of Competition Law & Economics*, Vol. 14. No. 3. 2018, pp. 331–363. <https://doi.org/10.1093/joclec/nhy016>.
- HAZLETT, THOMAS W.–OH, SARAH–SKORUP, BRENT: Mobile phone regulation: the effects of prohibiting handset bundling in Finland. *Journal of Competition Law & Economics*, Vol. 14. No. 1. 2018, pp. 65–90. <https://doi.org/10.1093/joclec/nhx030>.
- HELLWIG, MICHAEL–HÜSCHEL RATH, KAI: When do firms leave cartels? Determinants and the impact on cartel survival. *International Review of Law and Economics*, Vol. 54. 2018, pp. 68–84. <https://doi.org/10.1016/j.irl.2017.11.001>.
- HOVENKAMP, HERBERT–SHAPIRO CARL: Horizontal Mergers, Market Structure, and Burdens of Proof. *Yale Law Journal*, Vol. 127. No. 7. 2018, pp. 1742–2203. [https://www.yalelaw-journal.org/pdf/HovenkampShapiro\\_emxx8mco.pdf](https://www.yalelaw-journal.org/pdf/HovenkampShapiro_emxx8mco.pdf).
- HOWELL, BRONWYN E.–POTGIETER, PETRUS H.: Bundles of trouble: Can competition law adapt to digital pricing innovation? *Competition and Regulation in Network Industries*, Vol. 19. No. 1–2. 2018, pp. 3–24. <https://doi.org/10.1177/1783591718801102>.
- IACOBUCCI, EDWARD M.–DUCCI, FRANCESCO: The Google Search Case in Europe: Tying and the Single Monopoly Profit Theorem in Two-Sided Markets. *European Journal of Law and Economics*, 2018, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3285321>
- IIMURA, AKIKO–CROSS, JEFFREY S.: The impact of renewable energy on household electricity prices in liberalized electricity markets: A cross-national panel data analysis. *Utilities Policy*, Vol. 54. 2018, pp. 96–106. <https://doi.org/10.1016/j.jup.2018.08.003>.
- IWASAKI, ICHIRO–MIZOBATA, SATOSHI: Post-privatization ownership and firm performance: a large meta-analysis of the transition literature. *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 89. No. 2. 2018, pp. 263–322. <https://doi.org/10.1111/apce.12180>.
- JEON, DOH-SHIN–LEFOUILI, YASSINE: Cross-licensing and competition. *RAND Journal of Economics*, Vol. 49. No. 3. 2018, pp. 656–671. <https://doi.org/10.1111/1756-2171.12248>.
- JEONG, YUNCHEOL–MARUYAMA, MASAYOSHI: Positioning and pricing strategies in a market with switching costs and staying costs. *Information Economics and Policy*, Vol. 44. 2018, pp. 47–57. <https://doi.org/10.1016/j.infoecopol.2018.03.001>.
- JONES, MATTHEW–KOBAYASHI, BRUCE–O’CONNOR, JASON: Economics at the FTC: Non-price Merger Effects and Deceptive Automobile Ads. *Review of Industrial Organization*, Vol. 53. No. 4. 2018, pp. 593–614. <https://doi.org/10.1007/s11151-018-9669-1>.
- JORDANA, JACINT–FERNÁNDEZ-I-MARÍN, XACIER–BIANCULLI, ANDREA. C.: Agency proliferation and the globalization of the regulatory state: Introducing a data set on the institutional features of regulatory agencies. *Regulation & Governance*, Vol. 12. No. 4. 2018, pp. 524–540. <https://doi.org/10.1111/rego.12189>.
- JULLIEN, BRUNO–SAND–ZANTMAN, WILFRIED: Internet regulation, two-sided pricing, and sponsored data. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 58. 2018, pp. 31–62. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2018.02.007>.
- KALLER, ALEXANDER–BIELEN, SAMANTHA–MARNEFFE, WIM: The impact of regulatory quality and corruption on residential electricity prices in the context of electricity market reforms. *Energy Policy*, Vol. 121. December, 2018, pp. 514–524. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2018.09.008>.
- KAPLOW, LOUIS: Price-fixing policy. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 61. 2018, pp. 749–776. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2017.12.008>.



- KATZ, MICHAEL–SALLET, JONATHAN: Multisided Platforms and Antitrust Enforcement. *Yale Law Journal*, Vol. 127. No. 7. 2018, pp. 1742–2203. [https://www.yalelawjournal.org/pdf/KatzSallet\\_ieayvf51.pdf](https://www.yalelawjournal.org/pdf/KatzSallet_ieayvf51.pdf).
- KELEMEN-ERDŐS, ANIKÓ: Selection Listing Decisions. New Product Adoption of Food Retailers. *Journal of Research in Business, Economics and Management*; Vol. 10. No 3. 2018, p. 1905–1917. <http://scitecresearch.com/journals/index.php/jrbem/article/view/1441>.
- KHAN, HINA: Sunday is the new Saturday: Sunday trading reforms and its effects on family-run SMEs, employees and consumers. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 25 No. 6. 2018, pp. 960–984. <https://doi.org/10.1108/JSBED-02-2018-0055>.
- KHAN, LINA: The New Brandeis Movement: America's Antimonopoly Debate, *Journal of European Competition Law & Practice*, Vol. 9. No. 3. 2018, pp. 131–132. <https://doi.org/10.1093/jeclap/lpy020>.
- KIBALOV, E. B.: Failure of Railway Reforms. *Problems of Economic Transition*, Vol. 60. No. 1–3. 2018, pp. 39–49. <https://doi.org/10.1080/10611991.2018.1456197>.
- KIRKPATRICK, JOHN: Making the case for competition in policymaking—lessons from CMA advocacy 2014–2018, *European Competition Journal*, Vol. 14. No. 1. 2018, pp. 152–173. <https://doi.org/10.1080/17441056.2018.1460974>.
- KOKKORIS, IOANNIS: The Google Saga: episode I. *European Competition Journal*, Vol. 14. No. 2–3. pp. 462–490. <https://doi.org/10.1080/17441056.2018.1540457>.
- KOVACIC, WILLIAM E.: Deciding What to Do and How to Do It: Prioritization, Project Selection, and Competition Agency Effectiveness. *Competition Law Review*, Vol. 13. No. 1. 2018, pp. 9–26. [https://clasf.org/download/competition-law-review/volume\\_13\\_-\\_issue\\_1/Vol13Iss1Art1Kovacic.pdf](https://clasf.org/download/competition-law-review/volume_13_-_issue_1/Vol13Iss1Art1Kovacic.pdf).
- KRÄMER, JAN–PEITZ, MARTIN: A fresh look at zero-rating. *Telecommunications Policy*, Vol. 42. No. 7. 2018, pp. 501–513. <https://doi.org/10.1016/j.telpol.2018.06.005>.
- KRÄMER, JAN–SCHNURR, DANIEL: Is there a need for platform neutrality regulation in the EU? *Telecommunications Policy*, Vol. 42. No. 7. 2018, pp. 514–529. <https://doi.org/10.1016/j.telpol.2018.06.004>.
- KRÄMER, JAN–SCHNURR, DANIEL: Margin squeeze regulation and infrastructure competition. *Information Economics and Policy*, Vol. 45. 2018, pp. 30–46. <https://doi.org/10.1016/j.infoecopol.2018.09.001>.
- KRÄMER, JAN–WOHLFARTH, MICHAEL: Market power, regulatory convergence, and the role of data in digital markets. *Telecommunications Policy*, Vol. 42. No. 2. 2018, pp. 154–171. <https://doi.org/10.1016/j.telpol.2017.10.004>.
- KUBLI, MERLA–LOOCK, MORITZ–WÜSTENHAGEN, ROLF: The flexible prosumer: Measuring the willingness to co-create distributed flexibility. *Energy Policy*, Vol. 114. March, 2018, pp. 540–548. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2017.12.044>.
- LEMSTRA, WOLTER: Leadership with 5G in Europe: Two contrasting images of the future, with policy and regulatory implications. *Telecommunications Policy*, Vol. 42. No. 8. 2018, pp. 587–611. <https://doi.org/10.1016/j.telpol.2018.02.003>.
- LETOVA, KSENIA–YAO, RUI–DAVIDSON, MIKHAIL–AFANASYEVA, EKATERINA: A review of electricity markets and reforms in Russia. *Utilities Policy*, Vol. 53..2018, pp. 84–93. <https://doi.org/10.1016/j.jup.2018.06.010>.
- LI, HUAN–KHANNA, NEHA: Does Voluntary Self-Regulation Provide Regulatory Relief? A Lesson from the Responsible Care Program in the United States. *Journal of Law and Economics*, Vol. 61. No. 1. 2018, pp.63–96. <https://doi.org/10.1086/698105>.



- LITTLECHILD, STEPHEN: Competition, regulation and price controls in the GB retail energy market. *Utilities Policy*, Vol. 52. 2018, pp. 59–69. <https://doi.org/10.1016/j.jup.2018.04.007>.
- LOCH, MURIALDO–MARCON, ROSILENE–PRUNER DA SILVA, ANDRÉ LEONARDO–GONÇALVES XAVIER, WLAMIR: Government's impact on the financial performance of electric service providers as both regulator and shareholder. *Utilities Policy*, Vol. 55. 2018, pp. 142–150. <https://doi.org/10.1016/j.jup.2018.09.007>.
- MARKOVITS, RICHARD S.: "Public Utility" Regulation: Some Economic and Moral Analyses. *Yale Journal on Regulation*, Vol. 35. Special Issue, 2018, pp. 875–909. <http://yalejreg.com/articlepdfs/35-JREG-875.pdf>.
- MATA, RUI–FREY, RENATO–RICHTER, DAVID–SCHUPP, JÜRGEN–HERTWIG, RALPH: Risk Preference: A View from Psychology. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 32. No. 2. 2018, pp. 155–172. <https://doi.org/10.1257/jep.32.2.155>.
- MCTIGUE, CLARE–MONIOS, JASON–RYE, TOM: Identifying barriers to implementation of local transport policy: An analysis of bus policy in Great Britain. *Utilities Policy*, Vol. 50. 2018, pp. 133–143. <https://doi.org/10.1016/j.jup.2017.12.002>.
- MEDVEDOVSKY, KONSTANTIN: Hipster Antitrust—A Brief Fling Or Something More? *Anti-trust Chronicle*, Spring 2018, Vol. 1. No. 1. 7 p. <https://www.competitionpolicyinternational.com/wp-content/uploads/2018/04/CPI-Medvedovsky.pdf>.
- MINI, FEDERICO: Fifty is the New Forty: EU Merger Policy Permits Higher Market Shares After the 2004 Reform. *Review of Industrial Organization*, Vol. 53. No. 3. 2018, pp. 535–561. <https://doi.org/10.1007/s11151-018-9645-9>.
- NICOLLE, AMBRE–GRZYBOWSKI, LUKASZ–ZULEHNER, CHRISTINE: Impact of Competition, Investment, and Regulation on Prices of Mobile Services: Evidence from France. *Economic Inquiry*, Vol. 56. No. 2. 2018, pp. 1322–1345. <http://dx.doi.org/10.1111/ecin.12547>.
- ORDÓÑEZ-DE-HARO, J. M.–BORRELL, J.-R.–JIMÉNEZ, J. L.: The European Commission's Fight against Cartels (1962–2014): A Retrospective and Forensic Analysis. *Journal of Common Market Studies*, Vol. 56. No. 5. 2018, pp. 1087–1107. <https://doi.org/10.1111/jcms.12708>.
- OSIČKA, JAN–LEHOTSKÝ, LUKÁŠ–ZAPLETALOVÁ, VERONIKA–ČERNOCH, FILIP–DANČÁK, BŘETISLAV: Natural gas market integration in the Visegrad 4 region: An example to follow or to avoid? *Energy Policy*, Vol. 112. January, 2018, pp. 184–197. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2017.10.018>.
- PAPADOPOULOS, YANNIS: How does knowledge circulate in a regulatory network? Observing a European Platform of Regulatory Authorities meeting. *Regulation & Governance*, Vol. 12. No. 4. 2018, pp. 431–450. <https://doi.org/10.1111/rego.12171>.
- PASSARO, NICK: Uber Has An Antitrust Litigation Problem, Not An Antitrust Problem. *Anti-trust Chronicle*, Spring 2018, Vol. 1. No. 2. 6 p. <https://www.competitionpolicyinternational.com/wp-content/uploads/2018/05/CPI-Passaro.pdf>.
- PEÑA, JUAN IGNACIO–RODRIGUEZ, ROSA: Default supply auctions in electricity markets: Challenges and proposals. *Energy Policy*, Vol. 121. November, 2018, pp. 142–151. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2018.07.031>.
- PETERSON, MARK–FELDMAN, DAVID: Citizen preferences for possible energy policies at the national and state levels. *Energy Policy*, Vol. 121. October, 2018, pp. 80–91. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2018.05.069>.
- PIRES, TIAGO–TRINDADE, ANDRÉ: Ex-post Evaluation of Mergers in the Supermarket Industry. *Review of Industrial Organization*, Vol. 52. No. 3. 2018, pp. 473–496. <https://doi.org/10.1007/s11151-017-9608-6>.

- POLEMIS, MICHAEL L.–OIKONOMOU, AIKATERINA: How effective are remedies in merger cases? A European and national assessment. *European Competition Journal*, Vol. 14. No. 2–3. pp. 216–247. <https://doi.org/10.1080/17441056.2018.1484590>.
- RADAELLI, C. M.: Halfway Through the Better Regulation Strategy of the Juncker Commission: What Does the Evidence Say? *Journal of Common Market Studies*, Vol. 56. No. S1. pp. 85–95. <https://doi.org/10.1111/jcms.12768>.
- RAHMAN, K. SABEEL: Infrastructural Regulation and the New Utilities. *Yale Journal on Regulation*, Vol. 35. Special Issue, 2018, pp. 911–939. <http://yalejreg.com/articlepdfs/35-JREG-911.pdf>
- ROLLERT, KATARZYNA EWA: The underlying factors in the uptake of electricity demand response: The case of Poland. *Utilities Policy*, Vol. 54. 2018, pp. 11–21. <https://doi.org/10.1016/j.jup.2018.07.002>.
- RYU, MIN HO–YANG, SHUYING–KIM, SEONGCHEOL: Do telecom carrier takeovers create value? Longitudinal analysis of U.S. telecom carrier takeovers from 1996 to 2005. *Telecommunications Policy*, Vol. 42. No. 5. 2018, pp. 395–408. [HTTPS://DOI.ORG/10.1016/j.telpol.2018.02.005](https://doi.org/10.1016/j.telpol.2018.02.005).
- SALOP, STEVEN C.–WRIGHT, JOSHUA D.–RYBNICEK, JAN M: United States v AT&T/Time Warner. *Journal of Antitrust Enforcement*, Vol. 6. No. 3. 2018, pp 459–477. <https://doi.org/10.1093/jaenfo/jny016>.
- SCHULTZ, R. F.–TAYLOR, J. E.: Cartel Attributes and Cartel Performance: The Impact of Trade Associations. *Journal of Industrial Economics*, Vol. 66. No. 1. 2018, pp. 1–29. <https://doi.org/10.1111/joie.12155>.
- SHAPIRO, CARL: Antitrust in a time of populism. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 61. 2018, pp. 714–748. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2018.01.001>.
- SHASTITKO, ANASTASIA: Empirical assessment of the role of economic analysis in the Russian antitrust: Why is economic analysis used? *European Journal of Law and Economics*, Vol. 45. No. 2. 2018, pp. 313–330. <https://doi.org/10.1007/s10657-016-9537-0>.
- SHELANSKI, HOWARD: Antitrust and Deregulation. *Yale Law Journal*, Vol. 127. No. 7. 2018, pp. 1742–2203. [https://www.yalelawjournal.org/pdf/Shelanski\\_kcn6n4k3.pdf](https://www.yalelawjournal.org/pdf/Shelanski_kcn6n4k3.pdf).
- SLAYTON, REBECCA–CLARK–GINSBERG, AARON: Beyond regulatory capture: Coproducing expertise for critical infrastructure protection. *Regulation & Governance*, Vol. 12. No. 1. 2018, pp. 115–130. <https://doi.org/10.1111/regg.12168>.
- SOSA FERRO, MIGUEL: Institutional Design of National Competition Authorities: EU Requirements. *Competition Law Review*, Vol. 13. No. 2. 2018, pp. 109–137. [https://clasf.org/download/competition-law-review/volume\\_13\\_-\\_issue\\_2/Vol13Iss2Art1SousaFerro.pdf](https://clasf.org/download/competition-law-review/volume_13_-_issue_2/Vol13Iss2Art1SousaFerro.pdf).
- SUNSTEIN, CASS R.–REISCH, LUCIA A.–RAUBER, JULIUS: A worldwide consensus on nudging? Not quite, but almost. *Regulation & Governance*, Vol. 12. No. 1. 2018, pp. 3–22. <https://doi.org/10.1111/regg.12161>.
- TAYAL, DEV–EVERS, UWANA: Consumer preferences and electricity pricing reform in Western Australia. *Utilities Policy*, Vol. 54. 2018, pp. 115–124. <https://doi.org/10.1016/j.jup.2018.08.008>.
- TROUSSARD, X.–VAN BAVEL, R.: How Can Behavioural Insights Be Used to Improve EU Policy? *Intereconomics*, Vol. 53. No. 1. 2018, pp. 8–12. <https://doi.org/10.1007/s10272-018-0711-1>.
- TSAI, CHEN-HAO–TSAI, YI-LIN: Competitive retail electricity market under continuous price regulation. *Energy Policy*, Vol. 114. March, 2018. pp. 274–287. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2017.12.012>.

- VOLMAR, MAXIMILIAN N.–HELM DACH, KATHARINA O.: Protecting consumers and their data through competition law? Rethinking abuse of dominance in light of the Federal Cartel Office's Facebook investigation. *European Competition Journal*, Vol. 14. No. 2–3. 2018, pp. 195–215. <https://doi.org/10.1080/17441056.2018.1538033>.
- WASASTJERNA, MARIA C.: The role of big data and digital privacy in merger review. *European Competition Journal*, Vol. 14. No. 2–3. 2018, pp. 417–444. <https://doi.org/10.1080/17441056.2018.1533364>.
- WEINSHALL, KEREN–SOMMER, UDI–RITOV, YA'ACOV: Ideological influences on governance and regulation: The comparative case of supreme courts. *Regulation & Governance*, Vol. 12. No. 3. 2018, pp. 334–352. <https://doi.org/10.1111/regg.12145>.
- WILLEMS, BERT–ZWART, GIJSBERT: Optimal regulation of network expansion. *RAND Journal of Economics*, Vol. 49. No. 1. 2018, pp. 23–42. <https://doi.org/10.1111/1756-2171.12217>.
- WRIGHT, JOSHUA D.–GINSBURG, DOUGLAS H.: The economic analysis of antitrust consents. *European Journal of Law and Economics*, Vol. 46. No. 2. 2018, pp. 245–259. <https://doi.org/10.1007/s10657-018-9579-6>.
- WU, TIM: After Consumer Welfare, Now What? The “Protection Of Competition” Standard In Practice. *Antitrust Chronicle*, Spring 2018, Vol. 1. No. 1. 9 p. <https://www.competitionpolicyinternational.com/wp-content/uploads/2018/04/CPI-Wu.pdf>.
- YEH, CHIH-LIANG: Pursuing consumer empowerment in the age of big data: A comprehensive regulatory framework for data brokers. *Telecommunications Policy*, Vol. 42. No. 4. 2018, pp. 282–292. <https://doi.org/10.1016/j.telpol.2017.12.001>.
- YOO, CHRISTOPHER S.: The District Court's AT&T/Time Warner Decision: Insights into the Law of Vertical Integration. *Antitrust Chronicle*, Summer 2018, Vol. 1. No. 2. 7 p. <https://www.competitionpolicyinternational.com/wp-content/uploads/2018/08/CPI-Yoo.pdf>.
- YUN, JOHN M.: Understanding Google's search platform and the implications for antitrust analyses. *Journal of Competition Law & Economics*, Vol. 14. No. 2. 2018, pp. 311–329. <https://doi.org/10.1093/joclec/nhy009>.
- ZHANG, ANGELA HUYUE–LIU, JINGCHEN–GAROUPA, NUNO: Judging in europe: do legal traditions matter? *Journal of Competition Law & Economics*, Vol. 14. No. 1. 2018, pp. 144–178. <https://doi.org/10.1093/joclec/nhx031>.

### *Műhelytanulmányok*

- ABADA, IBRAHIM–EHRENMANN, ANDREAS–LAMBIN, XAVIER: Unintended consequences: The snowball effect of energy communities. EPRG Working Paper, 1812. 33 p. <https://www.eprg.group.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2018/04/1812-Text.pdf>.
- ANAYA, KARIM–POLLITT, MICHAEL: Storage Business Models: Lessons for Electricity from Natural Gas, Cloud Data and Frozen Food. EPRG Working Paper, 1804. 21 p. <https://www.eprg.group.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2018/01/1804-Text.pdf>.
- ARRUÑADA, BENITO–GARICANO, LUIS: Blockchain: The Birth of Decentralized Governance. Pompeu Fabra University, Economics and Business Working Paper Series, 1608. 2018, 38 p. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3160070>.
- ASHTON, JOHN–BURNETT, TIM–DIAZ RAINEY, IVAN–ORMOSI, PETER: Has the Financial Regulatory Environment Improved in the UK? Capture-Recapture Approach to Estimate Detection and Deterrence. CCP Working Paper, 18-3. 45 p. <http://competitionpolicy.org>.

- ac.uk/documents/8158338/24898393/CCP+WP+18-3+complete.pdf/c49f71f4-877e-75b1-0ba8-69a55d9766f5.
- AZAR, JOS-VIVES, XAVIER: Oligopoly, Macroeconomic Performance, and Competition Policy. CEPR Discussion Paper, No. DP13000. 2018, 59 p. [https://cepr.org/active/publications/discussion\\_papers/dp.php?dpno=13000](https://cepr.org/active/publications/discussion_papers/dp.php?dpno=13000).
- BERGEMANN, DIRK-HEUMANN, TIBOR-MORRIS, STEPHEN: Information and Market Power. CEPR Discussion Paper, No. DP13295, 2018, 52 p. [https://cepr.org/active/publications/discussion\\_papers/dp.php?dpno=13295](https://cepr.org/active/publications/discussion_papers/dp.php?dpno=13295).
- BOONE, JAN: Competition in health care markets: treatment volume and quality. CEPR Discussion Paper, No. DP12853. 2018, 43 p. [https://cepr.org/active/publications/discussion\\_papers/dp.php?dpno=12853](https://cepr.org/active/publications/discussion_papers/dp.php?dpno=12853).
- BOURREAU, MARC-DE STREEL, ALEXANDRE: The Regulation of Personalised Pricing in the Digital Era. OECD, DAF/COMP/WD (2018) 150. 16 p. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3312158>.
- BOURREAU, MARC-GRZYBOWSKI, LUKASZ-HASBI, MAUDE: Unbundling the Incumbent and Deployment of High-Speed Internet: Evidence from France. CESifo Working Paper, No. 7006. 2018, 38 p. [http://www.cesifo-group.de/DocDL/cesifo1\\_wp7006.pdf](http://www.cesifo-group.de/DocDL/cesifo1_wp7006.pdf).
- BOURREAU, MARC-SUN, YUTEC-VERBOVEN, FRANK: Market Entry, Fighting Brands and Tacit Collusion: The Case of the French Mobile Telecommunications Market. CEPR Discussion Paper, No. DP12866. 2018, 48 p. [https://cepr.org/active/publications/discussion\\_papers/dp.php?dpno=12866](https://cepr.org/active/publications/discussion_papers/dp.php?dpno=12866).
- BRIGLAUER, WOLFGANG-DÜRR, NIKLAS S.-FALCK, OLIVER-HÜSCHEL RATH, KAI: Does State Aid for Broadband Deployment in Rural Areas Close the Digital and Economic Divide? CESifo Working Paper, No. 6947. 2018, 34 p. [http://www.cesifo-group.de/DocDL/cesifo1\\_wp6947.pdf](http://www.cesifo-group.de/DocDL/cesifo1_wp6947.pdf).
- BRIGLAUER, WOLFGANG-GUGLER, KLAUS PETER: Go for Gigabit? First Evidence on Economic Benefits of (Ultra-)Fast Broadband Technologies in Europe. ZEW Discussion Paper, No. 18-020. 37 p. <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp18020.pdf>.
- BRIGLAUER, WOLFGANG-MARIA CAMARDA, ENRICO-VOGELSANG, INGO: Path Dependencies versus Efficiencies in Regulation: Evidence from „Old” and „New” Broadband Markets in the EU. ZEW Discussion Paper, No. 18-051. 55 p. <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp18051.pdf>.
- BROULÍK, JAN: Two Contexts for Economics in Competition Law: Deterrence Effects and Competitive Effects. TILEC Discussion Paper, No. 2018-017. 29 p. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3180022>.
- BUDZINSKI, OLIVER-KUCHINKE, BJOERN A.: The Modern Industrial Organization Theory of Media Markets and Competition Policy Implications. Ilmenau Economics Discussion Papers, No.115. 2018, 40 p. <https://ssrn.com/abstract=3251938>.
- BUDZINSKI, OLIVER-STÖHR, ANNIKA: Competition Policy Reform in Europe and Germany-Institutional Change in the Light of Digitization. Ilmenau Economics Discussion Papers, No. 117. 2018, 51 p. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3280896>.
- CABRAL, LUÍS M. B.: Towards a Theory of Platform Dynamics. CEPR Discussion Paper, No. DP13052. 2018, 21 p. [https://cepr.org/active/publications/discussion\\_papers/dp.php?dpno=13052](https://cepr.org/active/publications/discussion_papers/dp.php?dpno=13052).
- CATALINI, CHRISTIAN-TUCKER, CATHERINE E.: Antitrust and Costless Verification: An Optimistic and a Pessimistic View of the Implications of Blockchain Technology. MIT Sloan Research Paper, No. 5523-18. 16 p. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3199453>.

- CHANG, YUN-CHIEN–HUBBARD, WILLIAM H. J.: Does the Priest and Klein Model Travel? Testing Litigation Selection Hypotheses with Foreign Court Data. Coase-Sandor Working Paper Series in Law and Economics, No. 838. 2018, [https://chicagounbound.uchicago.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2537&context=law\\_and\\_economics](https://chicagounbound.uchicago.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2537&context=law_and_economics).
- DE DONDER, PHILIPPE–RODRIGUEZ, FRANK–SOTERI, SOTERIOS: The impact of increasing competition for non-contract parcels on postal prices and efficiency decisions. IDEI Working Paper, No. 886. 2018, 13 p. [https://idei.fr/sites/default/files/IDEI/documents/wp/2018/wp\\_idei\\_886.pdf](https://idei.fr/sites/default/files/IDEI/documents/wp/2018/wp_idei_886.pdf).
- DELLER, DAVID–TURNER, GLEN–WADDAMS PRICE, CATHERINE: A Postcode Lottery: Regional Electricity Price Variations for Inactive Consumers. CCP Working Paper, 18-10. 36 p. <http://competitionpolicy.ac.uk/documents/8158338/24898393/CCP+WP+18-10+complete.pdf/9c05d87f-aafd-1c11-b615-f40bb3bb7665>.
- DEMUTH, JURI–FRIEDERISZICK, HANS W.–REINHOLD, STEFFEN: Reverse privatization as a reaction to the competitive environment: Evidence from solid waste collection in Germany. ESMT Working Paper, No. 18-02. 39 p. <http://static.esmt.org/publications/workingpapers/ESMT-18-02.pdf>.
- ENGEL, CHRISTOPH: The Proper Scope of Behavioral Law and Economics. Discussion Papers of the Max Planck Institute for Research on Collective Goods, 2018/2. 15 p. [http://coll-files.iwww.mpg.de/pdf\\_dat/2018\\_02online.pdf](http://coll-files.iwww.mpg.de/pdf_dat/2018_02online.pdf).
- FEASEY, RICHARD–BOURREAU, MARC–NICOLLE, AMBRE: State aid for broadband infrastructure Assessment & policy recommendations. CERRE, November 2018, 130 p. [https://www.cerre.eu/sites/cerre/files/CERRE\\_StateAidBroadband\\_FinalReport\\_0.pdf](https://www.cerre.eu/sites/cerre/files/CERRE_StateAidBroadband_FinalReport_0.pdf).
- FIRST, HARRY: Woodstock Antitrust. NYU Law and Economics Research Paper, No. 18-24. 7 p. <https://ssrn.com/abstract=3180878>.
- FLETCHER, AMELIA: Disclosure and Other Tools for Enhancing Consumer Engagement and Competition. CCP Working Paper, 18-13. 30 p. <http://competitionpolicy.ac.uk/documents/8158338/24898393/CCP+WP+18-13+complete.pdf/7e19306c-2847-dc93-11c9-4e871664cdab>.
- FOURBERG, NIKLAS: Let's Lock Them in: Collusion under Consumer Switching Costs. DICE Discussion Paper, No. 296. 2018, 58 p. [http://www.dice.hhu.de/fileadmin/redaktion/Fakultaeten/Wirtschaftswissenschaftliche\\_Fakultaet/DICE/Discussion\\_Paper/296\\_Fourberg.pdf](http://www.dice.hhu.de/fileadmin/redaktion/Fakultaeten/Wirtschaftswissenschaftliche_Fakultaet/DICE/Discussion_Paper/296_Fourberg.pdf).
- GAUTIER, AXEL–SOMOGYI, ROBERT: Prioritization vs Zero-Rating: Discrimination on the Internet. CESifo Working Paper, No. 7185. 2018, 45 p. [http://www.cesifo-group.de/DocDL/cesifo1\\_wp7185.pdf](http://www.cesifo-group.de/DocDL/cesifo1_wp7185.pdf).
- GERADIN, DAMIEN: What Should EU Competition Policy do to Address the Concerns Raised by the Digital Platforms' Market Power? TILEC Discussion Paper, No. 2018-041. 15 p. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3299910>.
- GERSBACH, HANS–HALLER, HANS–PAPAGEORGIOU, STYLIANOS: Regulatory Competition in Banking: A General Equilibrium Approach. CEPR Discussion Paper, No. DP12791. 2018, 45 p. [https://cepr.org/active/publications/discussion\\_papers/dp.php?dpno=12791](https://cepr.org/active/publications/discussion_papers/dp.php?dpno=12791).
- GIANNACCARI, ANDREA: The Big Data Competition Story: Theoretical Approaches and the First Enforcement Cases. EUI Department of Law Research Paper, No. 2018/10. 25 p. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3244419>.
- GINSBURG, DOUGLAS H.–GERADIN, DAMIEN–KLOVERS, KEITH: Antitrust and Intellectual Property in the United States and the European Union. George Mason Law & Economics Research Paper, No. 18-23. 32 p. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3237788>.

- GREENFIELD, DANIEL–SANDFORD, JEREMY: Mergers of Capacity-Constrained Firms. Bureau of Economics Federal Trade Commission, Working Paper, No. 338. 2018, 38 p. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3298938>.
- GREY, FELIX–RITZ, ROBERT: Pass-through, profits and the political economy of regulation. EPRG Working Paper, 1831. 60 p. <https://www.eprg.group.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2018/10/1831-Text.pdf>.
- GRUBB, MICHAEL–NEWBERY, DAVID: UK Electricity Market Reform and the Energy Transition: Emerging Lessons. EPRG Working Paper, 1817. 33 p. <https://www.eprg.group.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2018/06/1817-Text.pdf>.
- GUGLER, KLAUS–HEIM, SVEN–JANSSEN, MAARTEN–LIEBENSTEINER, MARIO: Market Liberalization: Price Dispersion, Price Discrimination and Consumer Search in the German Electricity Markets. CEPR Discussion Paper, No. DP13197, 2018, 80 p. [https://cepr.org/active/publications/discussion\\_papers/dp.php?dpno=13197](https://cepr.org/active/publications/discussion_papers/dp.php?dpno=13197).
- GUTIERREZ GALLARDO, GERMAN–PHILIPPON, THOMAS: How EU Markets Became More Competitive than US Markets: A Study of Institutional. CEPR Discussion Paper, No. DP12983. 2018, 77 p. <https://ssrn.com/abstract=3193986>.
- HALL, ROBERT E.: Using Empirical Marginal Cost to Measure Market Power in the US Economy. NBER Working Paper, No. 25251. 2018, p. <https://doi.org/10.3386/w25251>.
- HE, XIAOPING–REINER, DAVID: Consumer Engagement in Energy Markets: The Role of Information and Knowledge. EPRG Working Paper, 1835. 51 p. <https://www.eprg.group.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2018/11/1835-Text.pdf>.
- HEIDHUES, PAUL–KÖSZEGI BOTOND: Behavioral Industrial Organization. CEPR Discussion Paper, No. DP12988. 2018, 123 p. [https://cepr.org/active/publications/discussion\\_papers/dp.php?dpno=12988](https://cepr.org/active/publications/discussion_papers/dp.php?dpno=12988).
- HEIM, SVEN–KRIEGER, BASTIAN–LIEBENSTEINER, MARIO: Unbundling, Regulation and Pricing: Evidence from Electricity Distribution. ZEW Discussion Paper, No. 18-050. 30 p. <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp18050.pdf>.
- HELLWIG, MARTIN: Competition Policy and Sector-Specific Regulation in the Financial Sector. Discussion Papers of the Max Planck Institute for Research on Collective Goods, 2018/7. 27 p. [http://coll-files.iwww.mpg.de/pdf\\_dat/2018\\_07online.pdf](http://coll-files.iwww.mpg.de/pdf_dat/2018_07online.pdf).
- HELLWIG, MICHAEL–SCHÖBER, DOMINIK–CABRAL, LUÍS: Incentive Regulation: Evidence from German Electricity Networks. ZEW Discussion Paper, No. 18-010. 63 p. <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp18010.pdf>.
- HEMPHILL, C. SCOTT–KAHAN, MARCEL: The Strategies of Anticompetitive Common Ownership. NYU Law and Economics Research Paper, No. 18-29. 64 p. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3210373>.
- HOVENKAMP, HERBERT: Is Antitrust's Consumer Welfare Principle Imperiled? University of Pennsylvania, Inst for Law & Econ Research Paper, No. 18-15. 37 p. <https://ssrn.com/abstract=3197329>.
- HUGHES, JONATHAN E.–LANGE, IAN A.: Who (Else) Benefits from Electricity Deregulation? Coal Prices, Natural Gas and Price Discrimination. CESifo Working Paper, No. 7374. 2018, 46 p. [http://www.cesifo-group.de/DocDL/cesifo1\\_wp7374.pdf](http://www.cesifo-group.de/DocDL/cesifo1_wp7374.pdf).
- JULLIEN, BRUNO–LEFOUILI, YASSINE: Mergers and Investments in New Products. TSE Working Paper, No. 18-949. 9 p. [https://www.tse-fr.eu/sites/default/files/TSE/documents/doc/wp/2018/wp\\_tse\\_949.pdf](https://www.tse-fr.eu/sites/default/files/TSE/documents/doc/wp/2018/wp_tse_949.pdf).



- KLEIN, TIMO–SCHINKEL, MAARTEN PIETER: Cartel Stability by a Margin. Amsterdam Center for Law & Economics Working Paper, No. 2018-02. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3142025>
- LARRAIN, MARIA JOSE–PRUFER, JENS: Membership, Governance, and Lobbying in Standard-Setting Organizations. TILEC Discussion Paper, No. 2018-042. 32 p. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3303724>.
- LAVRIJSEN, SASKIA: Independence, Regulatory Competences and the Accountability of National Regulatory. TILEC Discussion Paper, No. 2018-038. 17 p. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3285747>.
- LAVRIJSEN, SASKIA–KOLBACHER, THOMAS: EU Electricity Network Codes: Good Governance in a Network of Networks. TILEC Discussion Paper, No. 2018-001. 80 p. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3098081>.
- LICHTENBERG, SHERRY: Telecommunications Oversight 2017: A State Perspective. National Regulatory Research Institute, Report No. 18-03. 76 p. <http://nrri.org/download/nrri-18-03-ip-oversight/#>.
- LLOBET, GERARD–PADILLA, ATILANO JORGE: Conventional Power Plants in Liberalized Electricity Markets with Renewable Entry. CEPR Discussion Paper, No. DP12556. 2018, 38 p. [https://cepr.org/active/publications/discussion\\_papers/dp.php?dpno=12556](https://cepr.org/active/publications/discussion_papers/dp.php?dpno=12556).
- MURIS, TIMOTHY J.–NUECHTERLEIN, JONATHAN E.: Antitrust in the Internet Era: The Legacy of United States v. A&P. George Mason Law & Economics Research Paper, No. 18-15. 45 p. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3186569>.
- ORBACH, BARAK: The Present New Antitrust Era. Arizona Legal Studies Discussion Paper, No. 18-37. 24 p. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3300757>.
- ORNAGHI, CARMINE–TONIN, MIRCO: Water Tariffs and Consumers' Inaction. CESifo Working Paper, No. 6990. 2018, 25 p. [http://www.cesifo-group.de/DocDL/cesifo1\\_wp6990.pdf](http://www.cesifo-group.de/DocDL/cesifo1_wp6990.pdf)
- PAN, YANG–QIU, LIANGFEI: Is Uber Helping or Hurting Mass Transit? An Empirical Investigation. NET Institute Working Paper, No. 18-11. 32 p. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3267059>.
- POLLITT, MICHAEL G.–CHYONG, CHI KONG: Europe's Electricity Market Design: 2030 and beyond. CERRE, December 2018, 73 p. [https://www.cerre.eu/sites/cerre/files/181206\\_CERRE\\_MarketDesign\\_FinalReport.pdf](https://www.cerre.eu/sites/cerre/files/181206_CERRE_MarketDesign_FinalReport.pdf).
- POLLITT, MICHAEL: The European Single Market in Electricity: An Economic Assessment. EPRG Working Paper, 1815. 23 p. <https://www.eprg.group.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2018/05/1815-Text.pdf>
- PORCHER, SIMON: In hot water? Issues at stake in the regulation of French water public services. EUI RSCAS, 2018/24. 24 p. [http://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/54824/RSCAS\\_2018\\_24.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/54824/RSCAS_2018_24.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- REVESZ, RICHARD L.: Congress and the Executive: Challenging the Anti-Regulatory Narrative. NYU Law and Economics Research Paper, No. 18-32. 25 p. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3233933>.
- RHODE, DEBORAH–BARTON, BENJAMIN H.: Rethinking Self-Regulation: Antitrust Perspectives on Bar Governance Activity. University of Tennessee Legal Studies Research Paper, No. 351. 2018, 19 p. <https://ssrn.com/abstract=3183737>.
- ROSSI, JIM–WISEMAN, HANNAH JACOBS: Constrained Regulatory Exit in Energy Law. Vanderbilt Law Research Paper, No. 18-46. 43 p. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3191158>.



- 
- SIMSHAUSER, PAUL: Price discrimination and the modes of failure in deregulated retail electricity markets. EPRG Working Paper, 1827. 29 p. [https://www.eprg.group.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2018/09/1827\\_Text.pdf](https://www.eprg.group.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2018/09/1827_Text.pdf).
- SITARAMAN, GANESH: Taking Antitrust Away From the Courts: A Structural Approach to Reversing the Second Age of Monopoly Power. Vanderbilt Law Research Paper, No. 19-02. 31 p. <https://ssrn.com/abstract=3278415>.
- STAGNARO, CARLO–AMENTA, CARLO–DI CROCE, GIULIA–LAVECCHIA, LUCIANO: Managing the liberalization of Italy's retail electricity market: a policy proposal. EUI RSCAS; 2018/45. 26 p. [http://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/58204/RSCAS\\_2018\\_45.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/58204/RSCAS_2018_45.pdf?sequence=1&isAllowed=y).
- VISCUSI, W. KIP: The Fatal Failure of the Regulatory State. Vanderbilt Law Research Paper, No. 18-18. 48 p. <https://ssrn.com/abstract=3136076>.
- WECHÉ, JOHN P.–WAMBACH, ACHIM: The Fall and Rise of Market Power in Europe. ZEW Discussion Paper, No. 18-003. 26 p. <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp18003.pdf>.



## ABSTRACTS

---

TÜNDE GÖNCZÖL

♦ *Antitrust Hipsters and their Critics*

In the US, the reform of competition law enforcement has become the focus of political and professional debates. Leading critics of the prevailing approach, the so-called antitrust hipsters, call for a return to the original objectives of US competition law and demand that digital giants be restrained, even by means of regulatory measures. This paper presents the current state of the evolving debate between the followers and the critics of the hipster antitrust movement.

ISTVÁN CSONGOR NAGY

♦ *Neo-protectionism and world trade: the legal and economic framework*

The last years of world trade, primarily because of the trade policy of the Trump administration and Brexit, have seen the emergence of neo-protectionism revolting against globalization. At the same time, due to the institutional and legal framework of economic relations and the internationalization of national economies, this neo-protectionism encounters very significant hurdles. WTO-law significantly confines member states' abilities to protect their markets (for instance, via capped tariffs and the prohibition of quantitative restrictions), while the development of the international economy (such as the global factory and trade diversion) make protectionist trade policy, from an economic perspective, difficult or even counter-productive. This paper demonstrates the legal, institutional and economic framework within which the emerging neo-protectionist policy may unfold and why, due to these restrictions, this trade policy is not capable, in the long run, of advancing domestic economic interests.

NORBERT MAIER

♦ *Data as product in competition law*

Big data is one of the central topics in competition policy, as big data is a special product, often not traded, therefore there are difficulties in market definition and in exploring substitution. The paper reviews these problems, presents a possible approach to assess the closeness of substitution.

ZOMBOR BEREZVAI

♦ *The impact of retail regulations on consumer prices*

This paper aims to analyze how retail regulation can impact competition and consumer prices. Our first study is an international comparison based on OECD data. Results support the hypothesis that tightening retail regulation is connected to higher food inflation. Our second study estimates the impact of Sunday trading ban and regulations curbing entry in retailing on consumer prices in Hungary. We analyze monthly price data of 17 food items on the period 2006-2017 using FGLS panel regressions. Results indicate that the regulation and later deregulation of Sunday trading did not have any significant effect on consumer prices. On the contrary, the spread of the modern store formats and international retail chains significantly reduced prices. Based on this result, establishing entry barriers in retail had an unfavorable effect on consumers materializing in higher prices.

ANIKÓ KELEMEN-ERDŐS

♦ *Listing decisions in the retail of fast-moving consumer goods*

One of the important strategic tools for increasing retail competitiveness is product selection design. Assortment innovation and rationalization activities determine a company's market opportunities, relationships, and cost factors. The aim of the study described herein is to analyze the background of the causes and effects of retailers' new product-adoption and assortment-reduction decisions in the fast-moving-consumer-goods market based on secondary literature sources. This paper uses a novel approach to typologizing and conceptualizing listing decisions, and also to understanding the interaction of simultaneous decisions to expand and reduce the product range. The results of the study reflect the fact that listing decisions are determined by the balance of power in the supply chain; in particular, in the relationships between manufacturers or producers and retailers, and the contribution to gross margin and profit. In addition, the adoption of a new product depends on market pressure, customer and consumer needs, while assortment reduction is still driven by perceptions about innovative assortment and cost optimization.

PÁL VALENTINY

♦ *Switching and competition in retail markets of network industries*

Switching of providers became more frequent in electronic communications and telecommunications than in energy industries after the market opening. The paper explores how it depends on the timing of market opening and on the unfolded constraints of competition. The problems on supply and demand sides, the changes in consumer behaviour and the need and scope of regulatory interventions are also scrutinized.

KATALIN CSERES

♦ *Postal consumers in the EU and in local markets: from users of universal services to users of digital postal services*

Protection of postal service users is strongly intertwined with the concept of universal service in postal services. This is partly due to the fact that universal service (US) is deep-rooted in EU law of postal services, more than in any other areas of EU law in regulated market. The relationship between universal service and consumer protection is a fundamental area of EU law concerning postal consumers, however, this relationship is a fragmented area of EU law in general, and EU postal services law in specific. This fragmentation has further increased as a result of the emerging disconnection between the EU (and national) legal framework of postal services and the technological and economic changes in the postal market due to increased digitalization and the rise of electronic communications. The aim of this study is to answer the following research question: How does EU law facilitate the different (vulnerable and the active) consumers in the digital postal market? The paper also includes a brief overview of two local markets, the Dutch and the Hungarian postal services market, where very different developments have taken place in the last years.

BALÁZS FELSMANN

♦ *Issues of the allowed rate of return charged on the regulatory asset base on the example of the Hungarian gas distribution*

From time to time there is a need for the development of a predictable regulatory framework that takes into account the considerations of both investors and users of services in the context of price regulation of asset-intensive utility services. In our analysis, we review a small part of this highly complex topic, the theoretical and practical issues of the accepted value of the regulated assets by the regulator, which is one of the most important elements in determining the investor's allowed return.

We present the most important theoretical models, the development of regulatory theory and practice in Hungary, and then we illustrate the impact of the regulatory environment on companies' investment decisions by analysing time series data of the Hungarian gas distribution sector.

BORBÁLA TÓTH TAKÁCSNÉ – ADRIENN SELEI – PÉTER KOTEK

♦ *Pedal to the metal: The future of natural gas transit via Ukraine and its effects on the gas market competition in Europe*

The future of gas transit through Ukraine is one of the most pressing energy security issues facing the EU in 2019 with the current gas shipping contract between Russia and Ukraine set to expire 31 December and the realization of alternative pipeline routes (Turk Stream 1-2 and Nord Stream 2) facing delays or uncertainty. Using market modelling tools this paper examines the following Russian export strategies to Europe using different transit route combinations: (i) no transit via Ukraine, (ii) only long-term contracts via Ukraine, (iii) mix of long-term contracted gas and spot

gas via Ukraine. Although the cessation of Ukrainian transit would not endanger the security of gas supply in Europe, it would result in higher prices across Europe in all scenarios. The results show that, independent from the infrastructure assumptions, the sale of spot gas to European markets through Ukraine is the most profitable strategy for Russia. In fact, this strategy is not only beneficial to Russia, as it leads to the highest welfare for European consumers. In those scenarios where Nord Stream 2 and Turk Stream 2 are completed, Ukrainian transit is not essential to maintain the current Russian share (close to 40 percent) of EU gas imports. However, the results also show that halting Ukraine transit is less profitable for Russia, even if all the planned infrastructure is completed. In this scenario, utilizing Ukrainian transit has the potential to increase its share of EU imports up to 50 percent. Alternatively, circumventing Ukraine would result in significant profit loss for Russia, close to 5 billion € per year.

RÓBERT SOMOGYI – BALÁZS BARTÓKI-GÖNCZY

♦ *Analysis of zero-rating regulation from a legal and economic perspective*

In this study we describe the various forms of zero-rating arrangements and present formal and informal arguments for and against the type of zero-rating offers most common in Europe. As formal mathematical models of zero-rating can help navigate among its many pros and cons, we summarize the state of the art results in the literature. All of these models have the same qualitative prediction: zero-rating can either reduce or improve social welfare depending on market conditions. In light of these results, in the second part of this study we analyze the current European Union regulation relating to zero-rating from a legal perspective. Currently this is the only large economy in the world that mandates a case-by-case analysis of zero-rating practices, which we believe is the right general direction for regulation, however, we also identify several of its shortcomings.

## A SZERZŐKRŐL

---

- BÁLINT ÉVA az MTA Közgazdaság-tudományi Intézet könyvtárának 1990 óta könyvtárosa, 2005 óta vezetője. 2012 januárjától az MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont könyvtárának vezetője. Tanulmányait az ELTE BTK könyvtár szakán végezte. Szakmai érdeklődése középpontjában az információközvetítés hatékony formáinak kialakítása és szolgáltatása áll. 2011-ben MTA főtitkári elismerésben részesült.
- BARTÓKI-GÖNCZY BALÁZS a Nemzeti Közszerződési Egyetem adjunktusa (RTK MÖRT), valamint a Justice Security Kft. gazdasági és jogi igazgatója. Jogi tanulmányait a Magyarországon (PPKE JÁK), illetve Párizsban végezte (Université Panthéon-Assas és Université Paris Saclay). 2018-ban szerezte doktori fokozatát jogtudományokból, valamint MBA-diplomáját a Lyon 3 Egyetemen. Szakterülete a távközlési jog, úrjog, médiajog, valamint a rendészettudomány magánbiztonsággal kapcsolatos jogi kérdései.
- BEREZVAI ZOMBOR a Budapesti Corvinus Egyetem Gazdálkodástani Doktori Iskolájának PhD-hallgatója. 2015-ben végzett közgazdászként az Eötvös Loránd Tudományegyetemen, majd másfél évet dolgozott pénzügyi menedzserként a Procter & Gamble csömöri gyárában. Kutatási érdeklődése a kiskereskedelmi vállalatok innovációs politikája, az FMCG-ágazatok (gyorsan forgó fogyasztási cikkek) aktuális kérdései, illetve ezek empirikus elemzése. Publikációi e területekhez kötődnek, amelyekért 2015-ben Pro Scientia Aranyérem kitüntetésben részesült.
- CSERES KATALIN jogász, egyetemi docens. Az ELTE jogi karán szerzett diplomát 1999-ben, az Utrechti Egyetemen pedig PhD-címet 2004-ben. 2003-tól az Amszterdami Egyetemen (Universiteit van Amsterdam) először adjunktusként, majd docensként dolgozott. Az Amsterdam Centre for European Law and Governance (ACELG) és az Amsterdam Center for Law & Economics (ACLE) kutatója, részt vesz a Competition and Regulation programban. A Legal Issues of Economic Integration című folyóirat szerkesztőségének tagja. A holland fogyasztói és piaci hatóság (*Autoriteit Consument & Markt, ACM*) nem kormányzati tanácsadója. Az MTA TK külsős munkatársa. Kutatási területei az európai versenyjog, fogyasztóvédelem és piacsabályozás, illetve ezen területek jogérvényesítési és intézményes kérdései. Publikációi elsősorban a fogyasztóknak a piacsabályozásban betöltött jogi, politikai és gazdasági szerepét tárgyalják.



- ♦ FELSMANN BALÁZS, közgazdász. A Budapesti Corvinus Egyetem Regionális Energia-gazdasági Kutatóközpontjának (REKK) munkatársa. Közgazdasági diplomáját 1993-ban szerezte, PhD-disszertációját – amelynek témája a magyarországi energiakereskedelmi szektor liberalizációt követő átalakulása volt – 2018-ban védte meg a Budapesti Corvinus Egyetemen. 2004-ig a vállalati szektorban dolgozott, stratégiai és pénzügyi vezető pozíciókban. 1997-ig a Béres Rt. controlling vezetője, 1998-tól a vállalatcsoport gyógyszer-nagykereskedelmi divíziójának gazdasági igazgatója, majd 2000-től a Béres Csoport befektetési és gazdasági igazgatója. 2005-től az államigazgatáson belül folytatta pályáját, a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium főosztályvezetőjeként. 2006 júliusától 2008 áprilisáig a tárca energetikáért, hírközlésért és közlekedésért felelős szakállamtitkára. Szakállamtitkári pozíciójáról való lemondását követően, 2008 áprilisától számos hazai és régiós energetikai és közlekedésfejlesztési projektben dolgozott szakértőként. 2010 óta egyetemi kutató. Oktatóként részt vesz a BCE Vezetéstudományi Intézet keretein belül zajló menedzsment-mesterképzések stratégiai menedzsment tárgyú kurzusaiban. Fő kutatási területe az energiavállalatok stratégiai alkalmazkodása, energetikai beruházások gazdasági értékelése, az innovatív új technológiák és az egyes energiatermelési módok közgazdasági összehasonlító elemzése. Aktív szerepet vállal több tudományos és szakmai szervezetben. A Magyar Energiakereskedők Szövetségének elnöke, a Közlekedéstudományi Egyesület társelnöke.
- ♦ GÖNCZÖL TÜNDE az ELTE jogi karán szerezte diplomáját. Több évig (1998–2005) a Gazdasági Versenyhivatal munkatársa volt, majd egy svéd távközlési cég jogi és szabályozási igazgatója. 2007-től a Réciczka White & Case LLP, illetve jelenleg a Dentons Réciczka Ügyvédi Iroda ügyvédje, a versenyjogi csoport társvezetője. A Budapesti Ügyvédi Kamara tagja. Több szakkollégiumban tartott versenyjogi szemináriumokat (Rajk László Szakkollégium, Széchenyi István Szakkollégium); az Infokommunikáció és Jog című folyóirat tanácsadó testületének tagja.
- ♦ KELEMEN-ERDŐS ANIKÓ egyetemi docens az Óbudai Egyetem Keleti Károly Gazdasági Kar Gazdaság- és Társadalomtudományi Intézetében oktat marketingtantárgyakat, óraadó a Budapesti Corvinus Egyetemen. Vendégoktatóként előadást tartott a szentpétervári légiközlekedési műszaki egyetemen (SUAI), a Da Nang-i, a tiranai, valamint a Le Havre-i egyetemeken. Okleveles közgazdászként a Budapesti Corvinus Egyetemen végzett, majd doktori fokozatot szerzett 2014-ben a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetemen a Gazdálkodás- és Szervezéstudományi Doktori Iskolában. Korábban a MÁV-Start marketingosztályának vezetőjeként tevékenykedett. Kutatási érdeklődése a kereskedelmi marketingre, a szolgáltatásfejlesztésre, valamint az újabb marketingmegközelítésekre (*service-dominant logic, customer-dominant logic*) irányul.
- ♦ KISS FERENC LÁSZLÓ 1972–1986 között a Bell Canada, 1986–1994 között pedig az amerikai Bellcore (Bell Communications Research) közgazdász kutatója, 1990–2006

között az International Telecommunications Society igazgatója. 1988–1989-ben a Magyar Posta egyik világbanki projektjén dolgozott, 1992–1994 között a Matáv, 1995–2002 között a Hírközlési Főfelügyelet vezető közgazdasági főtanácsadója, 2004-től a Pannon Egyetem e-gazdaságtan tanszékének vezetője volt. 2012-től nyugdíjas. 1987 óta folytat nemzetközi közgazdasági, infokommunikációs és energiaipari tanácsadói tevékenységet Észak- és Dél-Amerikában, Európában, Japánban, Ausztráliában és Új-Zélandon. Ügyfelei között számos kormány és világcég található. A szabályozás gazdaságtanával 1974 óta foglalkozik. Nagyszámú nemzetközi publikáció szerzője.

- KOTEK PÉTER 2009-ben végzett a Budapesti Corvinus Egyetemen közgazdász-ként piecelemző szakirányon, majd kutató munkatársként csatlakozott a Budapesti Corvinus Egyetem Regionális Energiagazdasági Kutatóközpontjához (REKK), ahol 2015-től kutató főmunkatárs. Az utóbbi években elsősorban gázpiaci modellezéssel foglalkozik, a szűkebb szakterülete a gázpiacon belül az infrastruktúra-projektek költség–haszon elemzése, LNG és tárolói piacok működése és szabályozása.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN jogi diplomáját az ELTE jogi karán szerezte, ahol ezt követően sikeresen védte meg PhD-dolgozatát. A Közép-európai Egyetemen (CEU) szerzett mesterfokozatot (LLM), majd jogi doktori fokozatot (SJD). Tanulmányokat folytatott Rotterdamban, Heidelbergben és New Yorkban. A Szegedi Tudományegyetem Állam- és Jogtudományi Karán tanszékvezető egyetemi tanár, valamint az MTA Föderális Piacok elnevezésű Lendület kutatócsoport vezetője. A Riga Graduate School of Law és a kolozsvári Sapientia Erdélyi Magyar Tudományegyetem, valamint a CEU vendégprofesszora. A Budapesti Ügyvédi Kamara tagja. Vendégkutatóként kutatásokat folytatott és vendégprofesszor volt Bécsben, Hágában, Münchenben, Münsterben, Hamburgban, Brnóban, Edinburghban, Londonban, Bloomington (Indiana University, Egyesült Államok) és Brisbane-ben (University of Queensland, Ausztrália). Több mint 150 publikációja jelent meg magyar, angol, francia, német, román és (fordításban) horvát és spanyol nyelven.
- MAIER NORBERT közgazdász a Copenhagen Economics tanácsadó cégnél. Közgazdasági tanulmányait a Northwestern Universityn, versenyjogi tanulmányait a londoni King's College-ban folytatta, PhD-t 2006-ban a London Business Schoolon szerzett. 2006–2012 között a London Economics tanácsadó cégnél dolgozott, majd 2012–2018 között az Európai Bizottság versenyügyi főközgazdásza mellett működő csoportban. A versenyjogi kérdések közgazdasági elemzésének számos változatával foglalkozott, nagy gyakorlata van a fúziók és antitrösztügyek vizsgálatában mind a digitális, mind az energiapiacokat illetően, valamint más szabályozott és nem szabályozott ágazatokban.
- SELEI ADRIENN 2007-ben végzett a Budapesti Corvinus Egyetem piecelemző szakirányán, majd 2009-ben diplomázott az ELTE pszichológia szakán szervezet-, mun-

ka- és döntéssz pszichológia szakirányon. 2017-ben szerzett PhD-fokozatot a Budapesti Corvinus Egyetemen, az Általános és Kvantitatív Közgazdaságtan Doktori Iskolában. 2011 óta dolgozik a Budapesti Corvinus Egyetem Regionális Energiagazdasági Kutatóközpontjában (REKK), ahol elsősorban gázpiaci modellezéssel foglalkozik, ugyanakkor számos villamosenergia-piaci projektben is dolgozott. A tanácsadói és elemzői tevékenység mellett számos közgazdasági tárgy oktatásában vett és vesz részt. Jelenleg a Budapesti Corvinus Egyetem Matematikai Közgazdaságtan és Gazdaságelemzés Tanszékének féléllású adjunktusa.

- **SOMOGYI RÓBERT** adjunktus a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem Pénzügyek Tanszékén, valamint tudományos munkatárs az MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézetében. Doktori disszertációját 2016-ban a párizsi Ecole Polytechnique és CREST egyetemeken védte meg, ezután két évig posztdoktori kutatóként a belgiumi Université catholique de Louvain CORE kutatócsoportjában dolgozott. Kutatási területei az elméleti mikroökonómia, a digitális piacok elmélete és az ágensalapú modellek.
- **TAKÁCSNÉ TÓTH BORBÁLA** 2004 óta dolgozik a Budapesti Corvinus Egyetem Regionális Energiagazdasági Kutatóközpontjában (REKK). A kutatóközpont alapítótájaként számos nemzetközi és hazai tanácsadó projektet vezet, gyakran építve az Európai Gázpiaci Modellre mint elsődleges elemző eszközre. Fő szakterületei: regionális együttműködések, ellátásbiztonsági kérdések, energia-geopolitika, infrastrukturális fejlesztési és befektetési kezdeményezések a gázszektorban, gázpiaci verseny és szabályozás. 1998-ban végzett közgazdászként a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen. 2001-ben szerzett mesterfokozatot a Közép-európai Egyetem (CEU) nemzetközi kapcsolatok szakán. Öt évet dolgozott köztisztviselőként államigazgatásban, többnyire energiaszabályozási területen. 2001 és 2003 között a Magyar Energia Hivatal elnöki titkárságának nemzetközi kapcsolatokért felelős vezetője volt.
- **VALENTINY PÁL** tudományos főmunkatárs, kutatócsoport-vezető az MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézetében. Fontosabb kutatási területei: szabályozott piacok elmélete, hálózatos közszolgáltatások szabályozásának és privatizálásának kérdései, valamint a versenyszabályozás közgazdasági problémái. 1980-ban a sussexi, 1991-ben a nottinghami és a cambridge-i egyetem meghívására vendégkutatóként dolgozott Nagy-Britanniában. Több egyetemen és szakkollégiumban oktatott (BME, Budapesti Corvinus Egyetem, Pannon Egyetem, Rajk László Kollégium, Láthatatlan Kollégium, Erasmus Kollégium), jelenleg az ELTE TáTK Közgazdaságtudományi Tanszékének oktatója. Tanácsadóként és szakértőként szabályozó szervezeteknek, közszolgáltató vállalatoknak és bíróságoknak dolgozott. Tagja volt a Magyar Villamosági Művek Zrt. (1994–1998) és a Fővárosi Gázművek Zrt. (1993–2007) igazgatóságának.